

Masz doświadczenie w sprzedaży B2B, obsłudze klientów kontraktowych lub wsparciu sprzedaży, najlepiej w branży przemysłowej lub metalurgicznej? Świetnie łączysz wysokie umiejętności komunikacyjne z analitycznym myśleniem, a bardzo dobra znajomość języka angielskiego pozwala Ci swobodnie działać w międzynarodowym środowisku i budować długofalowe relacje z klientami?

Dla naszego Klienta, lidera w dostarczaniu najwyższej jakości materiałów i rozwiązań dla przemysłu – poszukujemy osoby na stanowisko: Sales Program Manager. Daj sobie szansę na rozwój w stabilnej, globalnej firmie i aplikuj już dziś!

## **sales program manager (k/m)**

Nr ref.: 440/9/2026/MK/270703/jobs.pl Bielany wrocławskie (dolnośląskie)

### **Czego możesz od nas oczekiwać?**

- Zatrudnienia na podstawie umowy o pracę,
- Atrakcyjnego wynagrodzenia,
- Pracy w stabilnej firmie o ugruntowanej pozycji globalnej i dynamicznym rozwoju na rynku polskim,
- Możliwości realnego wpływu na strategię sprzedaży i rozwoju rynku,
- Pakietu benefitów i niezbędnych narzędzi pracy.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

*ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia*

### **Jakie będą Twoje zadania?**

- Obsługa zapytań ofertowych, zamówień i dostaw oraz bieżący kontakt z klientami,
- Pozyskiwanie nowych klientów, wizyty handlowe i identyfikowanie szans sprzedażowych,
- Zarządzanie umowami długoterminowymi i obsługa klientów kontraktowych,
- Prognozowanie sprzedaży, analiza rynku i monitorowanie konkurencji,
- Współpraca z działem zakupów przy optymalizacji narzędzi do analizy zapasów,
- Przygotowywanie wycen (asortyment magazynowy, elementy na wymiar) oraz pozyskiwanie produktów spoza stałej oferty.
- Reprezentowanie firmy na targach, konferencjach i w mediach społecznościowych,
- Prowadzenie baz danych klientów oraz wprowadzanie ofert i zamówień do systemu.

### **Czego oczekujemy od Ciebie?**

- Wyższego wykształcenia (mile widziane),
- **Minimum 2-3 -letniego doświadczenia w sprzedaży, obsłudze klienta lub wsparciu sprzedaży (najlepiej w branży przemysłowej, produkcyjnej, metalurgicznej lub pokrewnej),**
- Wysokich umiejętności komunikacyjnych, nastawienia na współpracę zespołową oraz umiejętności budowania relacji z Klientami,
- **Bardzo dobrej znajomości j. angielskiego (minimum B2/C1),**
- Umiejętności analitycznego myślenia i sprawnego rozwiązywania problemów w dynamicznym

środowisku,

- Bardzo dobrej obsługi komputera (w tym pakietu MS Office / MS Excel),
- **Gotowości do podróży służbowych na terenie kraju i za granicą (do 30% czasu pracy).**