Szukasz nowych wyzwań w obszarze sprzedaży B2B i chcesz rozwijać się w branży nowych technologii? Poszukujemy Area Sales Manager, który dołączy do zespołu naszego Klienta - dostawcy nowoczesnego oprogramowania biznesowego. Na tym stanowisku będziesz odpowiadać za pozyskiwanie nowych klientów, prezentowanie rozwiązań cyfrowych oraz negocjowanie kontraktów handlowych.

Jeśli cechuje Cię wysoka motywacja do osiągania celów, profesjonalizm i chęć budowania długofalowych relacji biznesowych – dołącz do naszego zespołu!

Regionalny Kierownik Sprzedaży

Nr ref.: 18/10/2026/OW/270754/jobs.pl Katowice (śląskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Stałej pracy oraz możliwości podnoszenia swoich kwalifikacji i kariery zawodowej w międzynarodowych strukturach
- Elastycznych godzin pracy i nowoczesnego biura w centrum miasta, możliwości pracy hybrydowej
- Możliwości współpracy w oparciu o Umowę o Pracę lub kontrakt B2B
- Wynagrodzenia podstawowego oraz atrakcyjnego systemu premiowego
- Niezbędnych narzędzi pracy oraz pełnego wdrożenia produktowego
- Dużej autonomii w organizacji własnego czasu pracy i realizacji celów sprzedażowych.
- Pracy w stabilnym, rozwijającym się sektorze nowoczesnych technologii.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów biznesowych oraz realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych w wyznaczonym regionie.
- Prowadzenie spotkań online i stacjonarnie, prezentacji handlowych oraz negocjacji warunków współpracy z kluczowymi decydentami.
- Budowanie i utrzymywanie długotrwałych, dobrych relacji z partnerami biznesowymi w Polsce i za granicą.
- Przygotowywanie ofert handlowych oraz ewidencjonowanie przebiegu ustaleń i raportowanie wyników ze spotkań.
- Codzienna współpraca z innymi działami w firmie w celu precyzyjnego dopasowania parametrów oprogramowania do indywidualnych wymagań technicznych i operacyjnych klienta.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- Kilkuletniego doświadczenia w sprzedaży B2B (mile widziane doświadczenie w branży oprogramowania, IT, przemysłu, transportowej, logistycznej, magazynowej i podobnych).
- Doświadczenia w prowadzeniu procesów handlowych od pierwszego kontaktu, prezentacje handlowe, doradztwo techniczne, negocjacje po finalizację sprzedaży.
- Proaktywności, zaangażowania i chęci do dalszej nauki i rozwoju zawodowego.
- Bardzo dobrej znajomości j. angielskiego na poziomie min. B2, pozwalającej na codzienne kontakt międzynarodowe.

- Umiejętności pracy w zespole i doskonałych umiejętności komunikacyjnych, handlowych i negocjacyjnych.
- Dynamizmu w działaniu, nastawienia na osiągnięcie celu i budowania relacji biznesowych.