Dla naszego Klienta – renomowanego, międzynarodowego dostawcy systemów przemysłowych – poszukujemy zaangażowanej i zorientowanej na cele osoby na stanowisko **Inside Sales Specialist (k/m/x)**. Jeśli posiadasz doświadczenie w aktywnej sprzedaży B2B - najlepiej w obszarze technicznym, cechuje Cię wysoka kultura obsługi klienta i chcesz pracować w stabilnych strukturach międzynarodowych, ta oferta pracy jest właśnie dla Ciebie!

specjalista ds. sprzedaży i obsługi klienta B2B (k/m/x)

Nr ref.: 16/10/2026/OW/270751/jobs.pl Lubin (dolnośląskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę (pierwsza na okres 3 miesięcy, kolejna na czas nieokreślony)
- kompleksowy proces wdrożenia na stanowisko (pełne przeszkolenie produktowe i procesowe)
- możliwość pracy hybrydowej (1 dzień z domu, 4 dni z biura w Lubinie)
- prywatną opiekę medyczną
- pakiet sportowy
- ubezpieczenie grupowe na preferencyjnych warunkach
- świadczenia urlopowe finansowane z ZFŚS
- atrakcyjny pakiet bonusowy za polecenia pracownicze
- możliwość uzyskania rocznej premii uznaniowej (po ukończeniu okresu próbnego)
- przyjazną atmosferę pracy, cykliczne spotkania integracyjne oraz możliwość dołączenia do firmowej drużyny sportowej

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz budowanie długofalowych kontaktów handlowych na rynku krajowym (B2B)
- kompleksowa obsługa klienta oraz terminowa realizacja zamówień zgodnie ze standardami firmy
- bieżąca obsługa korespondencji mailowej oraz połączeń telefonicznych w dziale handlowym
- przygotowywanie i prezentowanie ofert handlowych
- ustalanie optymalnych warunków współpracy z klientami oraz negocjacje handlowe
- nadzorowanie i koordynowanie procesu dostaw towaru do odbiorców
- monitorowanie, procesowanie oraz nadzór nad sprawnym przebiegiem reklamacji

Czego oczekujemy od Ciebie?

- doświadczenia w aktywnej sprzedaży (mile widziane doświadczenie w branży technicznej lub przemysłowej) i chęci do dalszego rozwoju w obszarze handlowym
- wysoko rozwiniętych umiejętności handlowych, badania potrzeb klienta, negocjacji
- bardzo dobrej organizacji pracy własnej, samodzielności oraz umiejętności sprawnego zarządzania priorytetami i pracy zespołowej

- dobrej znajomości pakietu programów MS Office oraz umiejętności analitycznych
- mile widziane: praktyczna znajomość systemów klasy ERP (np. SAP) oraz doświadczenie w pracy z systemami CRM oraz znajomość j. angielskiego