Jesteśmy globalnym liderem w obszarze rekrutacji, a naszą misją jest łączenie ludzi z możliwościami. W dziale Operational Talent Solutions specjalizujemy się w rekrutacji i dostarczaniu pracowników na stanowiska operacyjne (produkcyjne i magazynowe), pomagając firmom efektywnie budować zespoły.

Aktualnie szukamy energicznej i ambitnej osoby, która obejmie rolę **Managera sales & delivery (kierownika / kierowniczki) obszaru kujawsko-pomorskie, pomorskie, łódzkie** i poprowadzi swój zespół do sukcesów! Jeśli lubisz sprzedaż i potrafisz zarządzać niewielkim zespołem, być może szukamy właśnie Ciebie!

# Manager sales & delivery w agencji rekrutacyjnej

Nr ref.: 190/10/2026/EK/270961/jobs.pl Łódź (łódzkie)

## Czego możesz od nas oczekiwać?

- umowę o pracę i stabilne zatrudnienie u lidera branży
- dwuskładnikowe wynagrodzenie: solidna podstawa + premia za wyniki
- bogaty pakiet benefitów (m.in. opieka medyczna, karta sportowa, pakiet weterynaryjny, dofinansowanie do nauki języków obcych, dodatkowy dzień wolny na urodziny i wiele więcej!)
- solidne wdrożenie, przez które będzie prowadzić Cię Twój Buddy
- bogaty pakiet szkoleń i ciągły rozwój kompetencji
- niezbędne narzędzia pracy (laptop, telefon, samochód, CRM)
- dogodną lokalizację biura (możliwość pracy hybrydowej po okresie wdrożenia)
- pracę w zgranym zespole
- kompleksowe know-how pracy w międzynarodowej agencji rekrutacyjnej

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

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

## Jakie będą Twoje zadania?

- aktywna sprzedaż usług Randstad na podstawie analiz rynku dla konkretnych prospektów i klientów w regionie (**województwa kujawsko-pomorskie, pomorskie, łódzkie)**
- budowanie trwałych relacji z klientami
- określanie i realizowanie strategii sprzedaży na rynku lokalnym
- monitorowanie zamówień rekrutacyjnych w obszarze pracy tymczasowej, stałej oraz outsourcingu dla klientów
- monitorowanie i realizacja celów
- wdrażanie i doskonalenie procesów zgodnie ze standardami Randstad
- zarządzanie rozproszonym zespołem specjalistów w kilku lokalizacjach, wspieranie ich w codziennej pracy, wizytowanie podległych oddziałów

## Czego oczekujemy od Ciebie?

- wykształcenia wyższego
- **min. 4 lat doświadczenia w aktywnej sprzedaży usług B2B oraz chęci do pracy w tym obszarze - warunek konieczny (preferowana branża rekrutacyjna)**
- doświadczenia w zarządzaniu zespołem
- umiejętności budowania i utrzymywania relacji biznesowych
- komunikatywnej znajomości języka angielskiego (min. B1)
- postawy can-do i inicjatywy w poszukiwaniu nowych rozwiązań
- umiejętności korzystania z nowoczesnych technologii, otwartości na naukę
- zaangażowania i optymizmu
- dyspozycyjności i czynnego prawa jazdy kat B
- mile widziane doświadczenie w zarządzaniu projektami rekrutacyjnymi