W związku z rozwojem naszej firmy poszukujemy osoby na stanowisko **Specjalista / Specjalistka ds. sprzedaży,** która wzmocni nasz zespół sprzedaży i będzie odpowiedzialna za rozwój współpracy z klientami na terenie południowej Polski.

Szukamy osoby, która potrafi budować długofalowe relacje biznesowe, aktywnie pozyskiwać nowych klientów i skutecznie rozwijać sprzedaż usług HR. Jeśli masz doświadczenie w sprzedaży, lubisz pracę z klientami i chcesz mieć realny wpływ na rozwój biznesu – zapraszamy do naszego zespołu!

Specjalista / Specjalistka ds. sprzedaży i rozwoju biznesu

Miejsce pracy: Łódź (łódzkie) Numer referencyjny: a0taV000018VenJQAS/jobs.pl

Opis stanowiska:

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz identyfikowanie nowych możliwości biznesowych,
- przygotowywanie i prezentowanie ofert handlowych dopasowanych do potrzeb klientów,
- prowadzenie negocjacji handlowych oraz finalizacja kontraktów zgodnie z polityką firmy,
- budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z klientami oraz diagnozowanie ich potrzeb w obszarze usług HR,
- współpraca z Dyrektorem Regionu i zespołem operacyjnym w zakresie realizacji projektów dla klientów,
- przygotowywanie ofert w ramach postępowań przetargowych,
- doradztwo w zakresie rozwiązań HR oraz współtworzenie i rozwijanie usług dopasowanych do potrzeb klientów,
- reprezentowanie firmy podczas targów branżowych i wydarzeń biznesowych.

Wymagania:

- minimum 2 lata doświadczenia w rozwoju sprzedaży / business development, najlepiej w branży HR, agencji pracy tymczasowej,
- bardzo dobra znajomość języka angielskiego (min. poziom B2),
- znajomość rynku pracy oraz branży HR,
- wykształcenie wyższe,
- rozwinięte kompetencje sprzedażowe oraz umiejętność budowania relacji biznesowych,
- wysoki standard obsługi klienta i nastawienie na realizację celów.

Oferujemy:

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę,
- atrakcyjne wynagrodzenie podstawowe oraz system premiowy uzależniony od wyników,
- pracę w systemie hybrydowym,
- niezbędne narzędzia pracy: laptop, telefon oraz samochód służbowy (z możliwością korzystania do celów prywatnych),
- bogaty pakiet benefitów: prywatna opieka medyczna (również stomatologiczna), karta sportowa oraz ubezpieczenie na życie,

- dodatkowe dni urlopowe,
- pracę w międzynarodowej firmie i realny wpływ na rozwój biznesu firmy.

Kontakt:

Agencja zatrudnienia Trenkwalder & Partner Sp. z o.o., nr cert. 388. Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji klikając w przycisk aplikowania.

www.trenkwalder.pl