Posiadasz wiedzę z zakresu technologii żywności lub przetwórstwa mięsa i chcesz połączyć ją z pracą w terenie? A może masz doświadczenie w sprzedaży B2B i szukasz roli opartej na doradztwie technicznym?

Dla naszego Klienta - prężnie rozwijającej się firmy z sektora B2B dostarczającej specjalistyczne rozwiązania dla przemysłu spożywczego, poszukujemy osoby na stanowisko Regionalnego Przedstawiciela Handlowego - Technologa.

To nie jest typowa rola sprzedażowa, tutaj liczy się doradztwo technologiczne, dopasowywanie receptur do procesów klienta oraz partnerski dialog z technologami i kierownikami produkcji.

Szukamy osoby samodzielnej, nastawionej na rozwój i świetnie czującej się w pracy mobilnej, która chce realnie wpływać na kształt wdrażanych rozwiązań produktowych.

Regionalny przedstawiciel handlowy – technolog

Nr ref.: 330/10/2026/MO/271130/jobs.pl Gdańsk (pomorskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę.
- Wynagrodzenie zasadnicze oraz system premiowy powiązany z wynikami sprzedaży.
- Niezbędne narzędzia pracy: samochód służbowy, laptop oraz telefon komórkowy.
- Pełne wsparcie technologiczne i wdrożeniowe ze strony zespołu ekspertów.
- Pracę z nowoczesnymi i innowacyjnymi produktami (clean label).
- Dużą autonomię działania oraz realny wpływ na rozwój powierzonego rynku.
- Prywatną opiekę medyczną (Medicover) oraz kartę sportową (MultiSport).

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Rozwój sprzedaży oraz doradztwo technologiczne w zakresie dodatków funkcjonalnych i mieszanek przyprawowych.
- Budowanie i rozwijanie trwałych relacji biznesowych z zakładami przetwórstwa spożywczego i mięsnego.
- Aktywne pozyskiwanie nowych partnerów handlowych na powierzonym terenie.
- Dobór produktów pod kątem procesów klienta oraz udział w testach wdrożeniowych na liniach produkcyjnych.
- Współtworzenie rozwiązań produktowych odpowiadających na bieżące trendy i zapotrzebowanie rynku.
- Prowadzenie rozmów handlowych, badanie potrzeb klientów oraz bieżące raportowanie działań

Czego oczekujemy od Ciebie?

Tego oczekujemy od Ciebie:

- Doświadczenia w przetwórstwie mięsa i znajomości dodatków do żywności **LUB** popartego sukcesami doświadczenia w sprzedaży B2B oraz gotowości do nauki specyfiki branży.
- Umiejętności prowadzenia merytorycznych rozmów z osobami decyzyjnymi oraz technologami .
- Wysokich kompetencji handlowych, negocjacyjnych i łatwości w nawiązywaniu relacji .
- Samodzielności, bardzo dobrej organizacji pracy własnej i nastawienia na realizację celów.
- Prawa jazdy kat. B oraz gotowości do pracy w terenie .