Masz min. 3-lata doświadczenia w sprzedaży B2B, swobodnie domykasz transakcje i lubisz pracę w terenie? **Płynnie mówisz po angielsku, łatwo budujesz relacje z klientami biznesowymi, a branża motoryzacyjna lub leasingowa nie jest Ci obca?**

Dla naszego Klienta – międzynarodowego eksperta w zakresie nowoczesnego finansowania flot i mobilności – poszukujemy osoby na stanowisko: **Acquisition Sales Manager**. Aplikuj i rozwijaj swoją karierę w stabilnym, dynamicznym środowisku!

Acquisition Sales Manager

Nr ref.: 390/10/2026/MK/271199/jobs.pl Wrocław (dolnośląskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Zatrudnienia na podstawie umowy o pracę,
- Atrakcyjnego wynagrodzenia,
- Pracy w stabilnej firmie o ugruntowanej pozycji globalnej i dynamicznym rozwoju na rynku polskim,
- Możliwości realnego wpływu na strategię sprzedaży i rozwoju rynku,
- Pakietu benefitów i niezbędnych narzędzi pracy.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów B2B oraz budowanie długofalowych relacji biznesowych (w tym na szczeblu C-level),
- Realizacja celów sprzedażowych poprzez zarządzanie pełnym cyklem sprzedaży – od identyfikacji szans po negocjacje i finalizację umów,
- Przygotowywanie ofert handlowych, udział w postępowaniach przetargowych oraz prowadzenie prezentacji (spotkania w terenie i online),
- Bieżąca analiza rynku, konkurencji oraz trendów branżowych w celu identyfikacji nowego potencjału biznesowego,
- Praca z systemem CRM, zarządzanie lekiem sprzedaży (pipeline) oraz raportowanie wyników do Team Leadera.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **Minimum 3-letniego doświadczenia na podobnym stanowisku w sprzedaży,**
- **Znajomości branży motoryzacyjnej lub leasingowej (będzie to dodatkowy atut),**
- Gotowości do pracy mobilnej w terenie (woj. dolnośląskie),
- **Bardzo dobrej znajomości języka angielskiego (min. B2/C1),**
- Rozwiniętych umiejętności komunikacyjnych, łatwości w nawiązywaniu relacji biznesowych i nastawienia na współpracę,
- Zdolności analitycznych oraz sprawnego rozwiązywania problemów w dynamicznym środowisku.