Znasz rynek rekrutacji IT, dobrze odnajdujesz się w relacjach z biznesem i szukasz środowiska, które pozwoli Ci rozwinąć skrzydła?

Poszukujemy osób ze znajomością obszaru IT (zarówno w modelu rekrutacji stałych, jak i contractingu), które chcą rozwijać się sprzedażowo i rekrutacyjnie lub tylko sprzedażowo na rynku wrocławskim i południowej Polsce.

Business Development Consultant (IT perm & contracting)

Nr ref.: 190/1/2026/JP/266404/jobs.pl Wrocław (dolnośląskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- stabilnego zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę
- pracy zdalnej lub jeśli wolisz to w systemie hybrydowym (2 dni w biurze)
- systemu premiowego
- szerokiego pakietu benefitów: karta lunchowa, prywatna opieka medyczna, karta sportowa, pakiet weterynaryjny, darmowy dostęp do ebooków i aplikacji do nauki angielskiego, dodatkowe dni urlopowe, dofinansowanie do studiów/kursów do 50%, ubezpieczenie na życie, dofinansowanie do okularów/soczewek i wiele innych.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- **rozwój sprzedaży i partnerstwa:** opieka nad obecnymi partnerami biznesowymi oraz aktywne pozyskiwanie nowych klientów z sektora IT (ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów zagranicznych) na powierzonym terenie
- **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych kontaktów z osobami decyzyjnymi (CTO, CIO, IT Director, HRBP w firmach technologicznych)
- **reprezentacja firmy:** uczestnictwo z ramienia Randstad w branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy dedykowanych sektorowi nowoczesnych technologii
- **analiza trendów:** monitorowanie zmian na rynku IT, dostosowywanie strategii działania do aktualnych potrzeb klientów oraz reagowanie na dostępność specjalistów technicznych
- **efektywność i organizacja:** samodzielne planowanie działań sprzedażowych i raportowanie wyników w dedykowanym systemie CRM

Czego oczekujemy od Ciebie?

· **doświadczenia w B2B:** minimum 2 lat doświadczenia w pracy z klientem biznesowym. Zapraszamy osoby z obszaru Account Managementu lub Client Service, które mają silną motywację do poszerzenia kompetencji o aktywny rozwój biznesu i sprzedaż usług rekrutacyjnych IT (perm / contracting / outsourcing)

· **wiedzy branżowej:** znajomości specyfiki rynku usług rekrutacyjnych IT w Polsce

· **kompetencji miękkich:** rozwiniętych umiejętności interpersonalnych, komunikacyjnych i negocjacyjnych

· **znajomości języków:** bardzo dobrej znajomości języka angielskiego (poziom min. B2) ze względu na codzienną współpracę z zagranicznymi klientami – warunek konieczny, oraz płynnej znajomości języka polskiego

· **organizacji pracy:** samodzielności, proaktywności i dobrej organizacji pracy własnej

· **nastawienia na cel:** orientacji na realizację założonych celów biznesowych i ambicji w budowaniu portfela klientów

· **prawa jazdy:** czynnego prawa jazdy kat. B (mile widziane)