Dołącz do zespołu międzynarodowego dostawcy nowoczesnych usług mobilności, leasingu operacyjnego oraz kompleksowego zarządzania flotą samochodową. W związku z dynamicznym rozwojem struktur sprzedaży poszukujemy zmotywowanych, nastawionych na sukces handlowców. To możesz był właśnie Ty!

Specjalista / tka ds. Rozwoju Sprzedaży

Nr ref.: 392/10/2026/BA/271201/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- **Stabilnego zatrudnienia** w oparciu o umowę o pracę w międzynarodowej, prężnie rozwijającej się organizacji
- **Atrakcyjnego wynagrodzenia podstawowego** oraz przejrzystego, motywującego systemu premiowego opartego na Twoich wynikach sprzedaży
- **Samochodu służbowego** do Twojej dyspozycji również w celach prywatnych
- **Pakietu świadczeń pozapłacowych:** prywatnej opieki medycznej oraz ubezpieczenia na życie
- **Realnego wsparcia w sprzedaży:** bazy gotowych leadów i umówionych spotkań biznesowych dostarczanych przez wsparcie sprzedaży
- **Przestrzeni do rozwoju:** udziału w kluczowych projektach komercyjnych, wprowadzania nowych usług na rynek oraz pracy w dynamicznej branży nowoczesnej mobilności i CFM

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- **Pozyskiwanie klientów B2B:** aktywne wyszukiwanie nowych szans biznesowych dla pełnego portfolio usług i produktów firmy na podległym rynku
- **Prowadzenie procesu sprzedaży:** samodzielne zarządzanie pełnym cyklem handlowym - od analizy potrzeb i kalkulacji ofert, przez przygotowywanie przetargów, aż po negocjacje warunków umów i finalizację kontraktów
- **Spotkania handlowe:** planowanie oraz realizacja spotkań biznesowych (zarówno stacjonarnie w terenie, jak i online) z kluczowymi decydentami (Top Management, CFO, Fleet Managerowie)
- **Obsługa leadów:** przejmowanie kontaktów i obsługa spotkań umawianych przez zewnętrzne wsparcie oraz praca z bieżącym pipelinem sprzedaży
- **Budowanie relacji i reprezentacja:** nawiązywanie długofalowych relacji biznesowych z nowo pozyskanymi klientami oraz profesjonalna reprezentacja firmy na rynku i podczas wydarzeń branżowych
- **Współpraca i raportowanie:** ścisła współpraca z zespołem operacyjnym i wdrożeniowym przy realizacji sprzedaży oraz bieżące prowadzenie pipeline'u w systemie CRM.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **Doświadczenia w sprzedaży B2B:** minimum 3 lat udokumentowanych sukcesów w sprzedaży relacyjnej i aktywnym pozyskiwaniu nowych klientów biznesowych
- **Znajomości branży:** doświadczenia w sektorze CFM (wynajem długoterminowy / leasing

operacyjny) lub w branży motoryzacyjnej – będzie to Twoim bardzo dużym atutem

- **Znajomości języka angielskiego:** swobodnej komunikacji biznesowej w mowie i piśmie
- **Mobilności i gotowości do działania:** chęci do regularnych wyjazdów, spotkań w terenie i bezpośredniego kontaktu z klientami na terenie woj. mazowieckiego
- **Świetnych umiejętności handlowych:** łatwości w nawiązywaniu kontaktów, talentu negocjacyjnego, pewności podczas prezentacji ofert oraz nastawienia na realizację ambitnych celów
- **Prawa jazdy kat. B** - warunek konieczny do codziennej pracy mobilnej