

Sprzedaż, budowanie długofalowych relacji i negocjacje to Twój żywioł? **Świetnie znasz specyfikę branży automotive lub leasingowej, swobodnie komunikujesz się w j. angielskim (min. B2/C1) i szukasz stabilnego miejsca do dalszego rozwoju?**

Dla naszego Klienta – międzynarodowego lidera w obszarze finansowania flot i mobilności – poszukujemy osoby na stanowisko: **Sales Specialist**.

Sprawdź szczegóły oferty i prześlij swoje CV!

Sales Specialist (k/m)

Nr ref.: 391/10/2026/MK/271200/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?

- Kompleksowa, bieżąca obsługa i budowanie długofalowych relacji z obecnymi klientami firmy,
- Prowadzenie procesu odnowień i przedłużeń umów oraz dosprzedaż dodatkowych usług,
- Przygotowywanie ofert handlowych, kalkulacji oraz raportów sprzedażowych dla klientów,
- Ścisła współpraca z Account Managerami i zespołem akwizycji (wsparcie w przygotowywaniu spotkań, ofert i dokumentacji),
- Obsługa zgłoszeń, pytań i reklamacji we współpracy z działami operacji i finansów,
- Bieżące wprowadzanie i aktualizacja danych w systemie CRM / OneCore (zamówienia, umowy, pipeline).

Czego oczekujemy od Ciebie?

- Minimum 3-lat doświadczenia na podobnym stanowisku związanym ze wsparciem sprzedaży, obsługą klienta lub account managementem,
- Znajomości branży motoryzacyjnej, flotowej lub leasingowej (będzie to bardzo dużym atutem),
- Bardzo dobrej znajomości języka angielskiego (min. B2/C1) umożliwiającej swobodną komunikację biznesową,
- Wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych, proaktywności i łatwości w budowaniu pozytywnych relacji z klientami,
- Bardzo dobrej organizacji pracy własnej, skrupulatności i dbałości o detale przy prowadzeniu dokumentacji i ofertowaniu,

- Umiejętności sprawnego rozwiązywania bieżących problemów oraz otwartości na współpracę z zespołem sprzedaży, finansów i operacji.