



Bank Danych o Inżynierach

02-304 Warszawa, Al. Jerozolimskie 133 lok. 42

T 022 572 78 00 W www.bdi.com.pl

OFERTA PRACY

Bank Danych o Inżynierach poszukuje, do pracy w swoim biurze, osób na stanowisko:

Specjalista ds. Sprzedaży

nr ref. 9265

(oferta ważna do 31.12.2017)

Bank Danych o Inżynierach jest najstarszą wyspecjalizowaną firmą doradztwa personalnego w Polsce. Od 1992 roku aktywnie wspieramy inżynierów na rynku pracy. Każdy inżynier otrzymuje od nas indywidualne wsparcie przy poszukiwaniu pracy. Z pomocy BDI skorzystało dotychczas już blisko 200 tysięcy inżynierów oraz prawie 2 tysiące pracodawców zarówno z Polski jak i z zagranicy. Wśród naszych stałych klientów znajduje się wiele renomowanych światowych koncernów. Naszych klientów do współpracy z nami zachęca najszerszy na rynku zakres usług rekrutacyjnych i produktów wspierających. Stały rozwój oraz wdrażanie nowych usług dostosowanych do zmieniających się potrzeb klientów sprawia, że BDI jest zaliczane do najlepszych firm rekrutacyjnych w Polsce.

Wymagania:

- wykształcenie wyższe
- mile widziane doświadczenie zawodowe w obszarze sprzedaży usług lub branży HR
- doświadczenie w prowadzeniu negocjacji i zawieraniu umów
- znajomość zagadnień dotyczących specyfiki rynku usług rekrutacyjnych
- biegła znajomość języka angielskiego
- mile widziana znajomość innego języka obcego
- umiejętność nawiązywania i utrzymywania kontaktów z klientami B2B
- umiejętność szybkiej reakcji na potrzeby klienta
- samodzielność i kreatywność

Zakres obowiązków:

- nawiązywanie kontaktów z nowymi klientami
- przygotowanie ofert usług dla klientów w oparciu o identyfikację ich potrzeb
- negocjowanie i zawieranie umów
- utrzymywanie dobrych relacji ze stałymi klientami
- nadzór nad prawidłową realizacją zawartych umów
- bieżący monitoring rynku pracy
- reprezentowanie firmy na imprezach i targach branżowych
- rozwój i wdrażanie nowych usług doradczych
- opracowywanie nowych metod sprzedaży
- realizacja założonych celów sprzedażowych

Firma oferuje:

- nawiązywanie kontaktów z nowymi klientami
- przygotowanie ofert usług dla klientów w oparciu o identyfikację ich potrzeb
- negocjowanie i zawieranie umów
- utrzymywanie dobrych relacji ze stałymi klientami
- nadzór nad prawidłową realizacją zawartych umów
- bieżący monitoring rynku pracy
- reprezentowanie firmy na imprezach i targach branżowych
- rozwój i wdrażanie nowych usług doradczych
- opracowywanie nowych metod sprzedaży
- realizacja założonych celów sprzedażowych

Miejsce podjęcia pracy:

- Warszawa

Zainteresowanych prosimy o przesłanie CV na adres cv@bdi.com.pl z podaniem numeru referencyjnego oraz dopiskiem:
„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; tekst jednolity: Dz.U. z 2014r., poz.1182 ze zm.).”