

ROZWIJAJ SIĘ Z NAMI

Jesteśmy niekwestionowanym, europejskim liderem wyposażenia powierzchni handlowych i magazynowych. Od ponad 30 lat z sukcesem realizujemy strategię zrównoważonego rozwoju. Obecnie dostarczamy nasze rozwiązania do ponad 60 krajów na całym świecie. W skład Grupy MAGO wchodziły zakłady produkcyjne w Ruści i Rawie Mazowieckiej oraz 5 oddziałów zagranicznych.

Z NAMI ZYSKUJESZ



pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie o międzynarodowym zasięgu



pakiet opieki medycznej



profesjonalne szkolenia wsparcie w pierwszych miesiącach pracy



system premiowy

i wiele więcej!

Wybierz lidera w branży i postaw na rozwój!

Obecnie rekrutujemy na stanowisko:

Business Development Manager

Siedziba firmy: Nadarzyn k/Warszawy
(ok.20 min. od centrum Warszawy)

DO TWOICH ZADAŃ BĘDZIE NALEŻAŁO:

- Nawiązywanie, budowanie i rozwijanie relacji biznesowych z klientami polskimi i zagranicznymi.
- Rozpoznawanie i określanie potrzeb klientów oraz umiejętny dobór rozwiązań z portfolio Mago.
- Podejmowanie wyzwań dotarcia do osób decyzyjnych.
- Samodzielne i całościowe zarządzanie procesem sprzedaży na danym rynku.
- Monitorowanie rynku i konkurencji, trendów branżowych oraz proponowanie nowych rozwiązań biznesowych.
- Przygotowanie oraz prowadzenie prezentacji dla potencjalnych klientów.
- Reprezentowanie i promowanie wizerunku Spółki poprzez udział w konferencjach, targach i innych wydarzeniach branżowych.

DOŁĄCZ DO NAS, JEŚLI:

- Posiadasz min. 2 letnie doświadczenie w sprzedaży produktów i usług, znajomość branży Retail - mile widziana.
- Biegłe posługujesz się językiem angielskim w mowie i piśmie, aby swobodnie prowadzić rozmowy biznesowe z klientami zagranicznymi.
- Wykazujesz się odwagą w działaniu, potrafisz dotrzeć do osób na każdym szczeblu organizacji oraz budować relacje biznesowe.

- Wiesz jak przygotować i prowadzić prezentacje, negocjacje oraz spotkania biznesowe.
- Umiesz pozyskiwać, analizować i właściwie interpretować dane/trendy dotyczące podległego rynku.
- Jesteś gotowy/a do wyjazdów służbowych.
- Umiejętnie zarządzasz czasem, wyznaczasz priorytety i terminowo realizujesz zadania.
- Łatwo komunikujesz się z innymi, posiadasz wysoką kulturę osobistą.
- Posiadasz czynne prawo jazdy kat. B
- Mile widziane - doświadczenie w handlu w sektorze B2B.
- Mile widziane – komunikatywna znajomość innych języków europejskich.

PROPONUJEMY:

- Interesującą, pełną wyzwań pracę w polskiej dynamicznie rozwijającej się firmie o międzynarodowym zasięgu.
- Możliwość pracy z liderami rynku w Polsce i za granicą.
- Budowanie marki osobistej w strukturach firmy.
- Stabilne warunki zatrudnienia (umowa o pracę lub B2B).
- Niezbędne narzędzia pracy dostosowane do zajmowanego stanowiska.
- Możliwość rozwoju i zdobywania nowych umiejętności.
- Pakiet szkoleń adaptacyjnych i wsparcie w pierwszych miesiącach pracy.
- Świadczenia świąteczne.
- Dofinansowanie do wypoczynku.
- Platforma eTutor do nauki języków obcych.
- Dofinansowanie do pakietów sportowych MultiSport.
- Program opieki medycznej oraz możliwość dodatkowego ubezpieczenia na życie.

INFORMUJEMY, ŻE SKONTAKTUJEMY SIĘ Z WYBRANYMI KANDYDATAMI.

W CV prosimy o zamieszczenie następującej klauzuli:

„Oświadczam, że przekazuję moje dane dobrowolnie mając świadomość, że w każdej chwili przysługuje mi prawo wglądu do moich danych oraz ich poprawiania lub usunięcia. Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dn. 29.08.97 o Ochronie danych Osobowych Dz. U. nr 133 poz. 883 z późn.zm.)”