

Junior New Business Specialist

Cześć! 🙌 Jesteśmy Aspiratio - zespół 11 konsultantów, który wspiera małe i średnie przedsiębiorstwa w zakresie działań operacyjnych w trzech głównych obszarach biznesowych (nowe technologie, IT, kancelarie prawne). Pracujemy w roli Project Managerów, Interim Managerów, czy konsultantów, dopasowując swoją rolę do konkretnych wyzwań związanych z zarządzaniem firmą.

W związku z szybkim rozwojem naszych projektów szukamy **Junior New Business Specialist**, który będzie wspierał sprzedaż usług doradczych. Osoby, która potrafi myśleć nieszablonowo oraz chciałaby przetestować swoje kompetencje w docieraniu do klientów, ma podstawową wiedzę o tym jak sprzedawać poprzez **Account Based Marketing**, **rozpoznawać potrzeby klientów, wspierać w prowadzeniu procesu pozyskania klienta**, zakładając że po podniesieniu swoich kwalifikacji będzie samodzielnie prowadzić proces.

Na co dzień będziesz współpracował w obszarze sprzedaży z **doświadczonym członkiem zarządu, który pomoże Ci w tworzeniu planu działań**. Będziesz również ściśle **współpracował z marketingowcem**, z którym będziecie mogli się uzupełniać w swoich działaniach i osiągać wspólne sukcesy.

Co jeszcze oznacza współpraca z nami?

- **100% pracę zdalną** w rozwijającej się organizacji, która stawia na otwartą i szczerą komunikację
- atrakcyjny **model bonusowy** oparty o wygenerowane nowe przychody
- bardzo dużą **samodzielność i niezależność** - nie praktykujemy micro managementu i jesteśmy otwarci na przejmowanie inicjatywy
- testowanie nowych metod, narzędzi i sposobów działania - korzystamy z Hubspot, Clickupa i Slacka
- **bieżący feedback i transparentność celów organizacji** (regularna komunikacja wewnętrzna, jasno określone cele rozwojowe, szkolenia wewnętrzne dla zespołu)

Do Twoich kluczowych zadań będzie należało:

- Wsparcie w **pozyskiwaniu nowego biznesu** - czyli nowych klientów w obszarze usług konsultingowych poprzez **Linkedin, content marketing**
- Prowadzenie i utrzymywanie procesów sprzedażowych, pracujemy na konkretach i lejkach
- Podtrzymywanie relacji z obecnymi klientami - małymi i średnimi przedsiębiorstwami
- Realizowanie wyznaczonych celów przychodowych i raportowanie ich do Managera
- **Prowadzenie rozmów i spotkań z potencjalnymi Klientami**

- **Udział w konferencjach i targach online/offline**

Szukamy osoby, która:

- Chciałaby podjąć wyzwanie **zbudowania i prowadzenia działań sprzedażowych** usług doradczych **dla klientów B2B (z różnych branż - IT, nowe technologie, ale także branża prawna, budowlana czy JST)**
- Jest **nastawiona na realizację celów i dowieżenie zadań** - jeśli spełnione targety i checklisty sprawiają Ci satysfakcję to ta rekrutacja to strzał w 10 !
- Potrafi **pracować samodzielnie** (kilka razy w tyg będziesz mieć kontakt z Managerem, ale nikt nie będzie szczegółowo monitorował Twojej pracy czy wyznaczał Ci jednostkowych zadań)
- Chcę pracować w większości zdalnie i **potrafi organizować swoją pracę** - jesteśmy firmą remote first (mamy biuro w Poznaniu, zapraszamy z czworonogami :D), ale większość naszego zespołu pracuje zdalnie i w różnych godzinach
- Ma **pierwsze doświadczenie sprzedażowe oraz ma świadomość z czym się to wiąże, chce budować relacje biznesowe**
- Zna **język angielski na poziomie (B2/C1)** - docelowo sprzedaż będziemy prowadzić także za granicą
- Świetnie odnajduje się wśród **zmian i testowaniu nowych metod/działania**
- Szybko przyswaja wiedzę i jest **zmotywowana do rozwoju**
- Dobrze czuje się **w środowisku biznesowym**, czuje się komfortowo w dynamicznej atmosferze pracy i jest gotowy do wyzwań związanych z branżą. Ma zdolność do efektywnej komunikacji i nawiązywania relacji z klientami o różnym profilu, **zarówno z dużymi spółkami giełdowymi, jak i jednoosobowymi przedsiębiorcami**

Co możemy zaoferować:

- Wynagrodzenie wysokości 4 000 - 5 500 zł netto na B2B (jest możliwość zatrudnienia w oparciu o umowę zlecenie) + premia uzależniona od wyników sprzedażowych
- Bonus onboardingowy
- Nielimitowany urlop oraz multisport
- Możliwość współpracy w ciekawych projektach z różnymi klientami z branży nowych technologii, IT, prawa
- Bliską współpracę z doświadczonym liderem i wsparcie marketingu
- Sprzęt do pracy - laptop
- Pracę zdalną, z możliwością pracy w biurze - w centrum Poznania przy ulicy Nowowiejskiego 8/8
- Możliwość udziału w wydarzeniach branżowych
- Budżet na szkolenia i rozwój
- Integracje, które zawsze są świetną zabawą

Aplikować można przez formularz aplikacyjny

<https://aspiratio.traffit.com/public/form/a/U0k0PQ==>