

# WIDOCZNI

## Specjalista ds. sprzedaży B2B

### Miejsce pracy

Poznań

### Wynagrodzenie

6 000 - 16 500 zł netto na FV

### Rodzaj zatrudnienia

kontrakt B2B (pełen etat)

### Opis oferty

**Widoczni - miejsce dla ludzi nastawionych na sukces!**

Napędzają Cię coraz lepsze wyniki i współpraca z inspirującymi, pozytywnymi ludźmi? To dobrze, bo nas też!

Dołącz do zespołu Widocznych i... zapnij pasy, bo czeka Cię ciągły rozwój zawodowy, realny wpływ na procesy w firmie oraz współpraca z najlepszymi specjalistami i specjalistkami. Dzięki sile marketingu internetowego będziesz zapewniać jak największe zyski klientom agencji razem z nami!



Obecnie widoczni składają się z ponad 170 osób, które grają do jednej bramki! 🏆 Aplikuj, jeśli:

- lubisz wyzwania zawodowe i nie chcesz utknąć w miejscu,
- masz mnóstwo pomysłów na ulepszenia, ale nie masz zbyt dużego wpływu na sytuację w swojej obecnej firmie,
- działasz skutecznie i nie odkładasz swoich zadań na ostatnią chwilę,
- lubisz budować pozytywne relacje z ludźmi.

### Zakres obowiązków

Szukamy osoby, która wesprze nasz zespół sprzedaży i ma przynajmniej półroczne doświadczenie w sprzedaży. 🚀 Zaaplikuj, jeśli chcesz być częścią skutecznego i wzajemnie motywującego się zespołu, liczysz na wysokie prowizje i zależy Ci na rozwoju zawodowym!

Jako agencja **chcemy zapewnić naszym klientom jak najwyższy poziom obsługi!** Szybko reagować na ich zapytania a ofertę dopasować, w jak najwyższym stopniu do ich potrzeb!

### **Jak docieramy do klientów?**

Z jednej strony nasz zespół ekspertów, rozbudowane działania marketingowe i bardzo dobra pozycja na rynku sprawiają, że klienci chętnie przesyłają do nas zapytania ofertowe, na które zawsze reagujemy.

Z drugiej strony dzięki najwyższej jakości usług, nawiązujemy relacje partnerskie z innymi firmami. Nasi partnerzy polecają nas swoim klientom, chcąc zmaksymalizować ich szanse na sukces na rynku!

Co jeszcze robimy?

Proaktywnie poszukujemy nowych możliwości współpracy z klientami, którzy mogą jeszcze nie znać pełnego potencjału naszych usług. Nawiązujemy z nimi pierwszy kontakt i pokazujemy, jak możemy wesprzeć ich rozwój 🚀.

### Co będziesz robić na co dzień?

- Współpracować z klientami B2B, prowadząc codzienne rozmowy przez telefon, mail, spotkania online oraz stacjonarne, budując silne relacje i dopasowując nasze usługi do ich potrzeb 💬.
- Przeprowadzać audyty i konsultacje dla klientów (e-commerce oraz B2B), pomagając im lepiej zrozumieć i wykorzystać naszą ofertę produktów Digital Marketingu 📱.
- Prowadzić prezentacje sprzedażowe oraz audyty SEO i Google Ads, przedstawiając konkretne rozwiązania, które poprawią wyniki biznesowe klientów 🧑‍💻.
- Prowadzić rozmowy negocjacyjne, które zapewniają satysfakcję obu stronom i rozwijają długofalową współpracę.
- Analizować potrzeby klientów oraz tworzyć spersonalizowane, optymalne oferty wspierające ich rozwój w zakresie promocji online.
- Budować i pielęgnować długofalowe, oparte na zaufaniu relacje z partnerami biznesowymi.

- Samodzielnie pozyskiwać nowych partnerów biznesowych do współpracy z naszą agencją, rozszerzając naszą sieć kontaktów.

## Poszukiwane kompetencje

### Czego od Ciebie oczekujemy?

- **Umiejętności prowadzenia negocjacji handlowych** 🤝 – Będziesz prowadzić rozmowy negocjacyjne z klientami oraz partnerami biznesowymi, dlatego umiejętność efektywnego negocjowania to podstawa.
- **Znajomości etapów procesu handlowego i technik sprzedaży** 📝 – Twoje codzienne zadania obejmują prowadzenie prezentacji sprzedażowych oraz tworzenie ofert, więc zrozumienie pełnego cyklu sprzedaży pomoże Ci działać skutecznie.
- **Umiejętności identyfikacji potrzeb klientów** 🎯 – Twoim głównym zadaniem będzie rozmowa z klientami i dopasowywanie oferty do ich potrzeb, dlatego umiejętność szybkiego rozpoznawania, czego oczekują, jest kluczowa.
- **Wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych** 💬 – Praca w dużej mierze opiera się na bezpośredniej współpracy z klientami oraz partnerami, dlatego ważne jest, abyś potrafił/a budować relacje i skutecznie się komunikować.
- **Znajomości specyfiki sprzedaży B2B** – Będziesz pracować głównie z klientami biznesowymi, dlatego znajomość rynku B2B pomoże Ci lepiej rozumieć ich potrzeby i dostosować ofertę.
- **Umiejętności analitycznych i logicznego myślenia** – Przygotowywanie ofert oraz audyty SEO i Google Ads wymagają dokładnej analizy danych oraz znajdowania optymalnych rozwiązań.
- **Dobrej organizacji pracy** 📅 – Będziesz zarządzać wieloma projektami jednocześnie, więc umiejętność priorytetyzowania zadań i efektywna organizacja to klucz do sukcesu.
- **Umiejętności pracy zespołowej** 🤝 – Będziesz częścią dynamicznego zespołu sprzedażowego, gdzie wspólne działania są niezbędne do osiągnięcia sukcesu.
- **Proaktywności**, dążenia do rezultatów i umiejętności radzenia sobie z trudnościami 🚀 – Dążenie do wyników i podejmowanie inicjatywy będzie Twoją codziennością w rozmowach z klientami i partnerami biznesowymi.

### Co szczególnie docenimy?

- **Doświadczenie w sprzedaży B2B** – Każde doświadczenie w pracy z klientami biznesowymi pomoże Ci w szybszym odnalezieniu się w naszej agencji.
- **Znajomość narzędzi Digital Marketingu (Google Ads, SEO, SEM, analityka internetowa) oraz chęć rozwoju w tym kierunku** 📈 – Współpraca z klientami opiera się na doradztwie w zakresie nowoczesnych narzędzi marketingowych, takich jak Google Ads

czy SEO. Ich znajomość (lub gotowość do nauki) pozwoli Ci skuteczniej prowadzić audyty, prezentacje sprzedażowe i oferować klientom najlepsze rozwiązania.

## Oferujemy

### Warunki współpracy 🤝💻

- Rodzaj umowy: **B2B**
- Wynagrodzenie na stanowisku (podstawa i prowizja) średnio między **6 000 a 16 500 zł netto na FV**
- **Możliwość pracy hybrydowej** – 3 dni w biurze, 2 dni w domu (po zakończeniu okresu szkoleniowego)
- Elastyczny czas pracy: startujemy między **7:00 a 8:30**
- Od 20 do 26 płatnych dni wolnych od świadczenia usług (w zależności od stażu pracy) oraz dodatkowy dzień wolny w Twoje urodziny

### Co jeszcze oferujemy? 🌟

- Pełne przeszkolenie – pakiet szkoleń wewnętrznych oraz dostęp do materiałów edukacyjnych
- Współpracę z osobami z kilku-, a nawet kilkunastoletnim doświadczeniem w branży SEO i SEM oraz dostęp do profesjonalnych narzędzi
- Możliwość rozwoju zawodowego – u nas możesz się przekonać, który kierunek Ci odpowiada i skutecznie do niego dążyć. Na pewno pomoże Ci w tym dedykowany czas na rozwój!
- Wspólną zabawę na jednym z wielu spotkań integracyjnych, które współfinansujemy
- Możliwość zdrowej rywalizacji i udziału w działowym konkursie kwartalnym
- Swobodną atmosferę i brak dress code'u (no, chyba że masz spotkanie z klientem :))
- Realny wpływ na kierunek rozwoju naszej agencji w ramach przyjaznej kultury organizacyjnej
- Dofinansowanie kart MultiSport i MultiLife oraz możliwość udziału w naszych programach wewnętrznych – partnerskim i poleceń pracowniczych
- Zniżki na studia na WSB i CDV – dzięki współpracy Akademii widoczni z uczelniami posiadamy dla współpracowników zniżki na studia
- Dostęp do strefy chilloutu w biurze, w której znajdziesz między innymi konsolę

### Jakie są poszczególne etapy rekrutacji na to stanowisko?

Jeśli Twoje CV wpisze się w nasze oczekiwania, spodziewaj się 3. etapów rekrutacji.

1) Telefonu lub maila od Oli Sieradzkiej z zespołu HR

2 Spotkania online z Olą Sieradzką, aby się lepiej poznać

3 Spotkania online z menadżerem zespołu sprzedaży, które jednocześnie jest ostatnim etapem rekrutacji

Po ostatnim etapie możesz się spodziewać oferty lub mailowego feedbacku z podziękowaniem za udział w naszej rekrutacji.

*Zobacz naszą kulturę organizacji i... sprawdź, czy będzie Ci się tu dobrze pracować. :)*

*Ciekawi Cię, jak pracujemy, jakie wartości są dla nas szczególnie istotne oraz czym się kierujemy przy doborze nowych osób do zespołu? Opracowaliśmy solidny zestaw zasad, które najlepiej charakteryzują nas jako zespół i miejsce pracy w formie kultury organizacji.*

*Sprawdź na naszej stronie w zakładce: O nas → Kariera widoczni, czy filozofia i styl agencji widoczni jest bliski także Tobie. :)*

-----

**UWAGA!**

Dodaj swoje CV w pliku PDF, kiedy będziesz wypełniać formularz rekrutacyjny.

-----

**Jak Aplikować?**

Wejdź w niżej zamieszczony link do formularza, wypełnij go, załącz CV i gotowe!

<https://widoczni.elevato.net/pl/specjalista-ds-sprzedazy-b2b,ja,64?source=1022>

**Powodzenia!**

Zespół Widoczni