



Handlowiec B2B – branża zoologiczna

Rozwijaj z nami sprzedaż marki Fiboo na rynku polskim

Lubisz sprzedaż, kontakt z ludźmi i budowanie relacji biznesowych?

Nie boisz się telefonu, potrafisz dotrzeć do nowego klienta i przekonać go do współpracy?

Szukasz pracy, w której efekty Twoich działań będą naprawdę widoczne?

Jeżeli tak – być może szukamy właśnie Ciebie.

Kim jesteśmy?

Fiboo to polski producent nowoczesnych i ekologicznych akcesoriów dla zwierząt.

Projektujemy i produkujemy m.in. miski, zabawki oraz inne akcesoria dla psów i kotów, wykorzystując materiały pochodzące z recyklingu. Nasze produkty trafiają już do klientów w Polsce oraz na wielu rynkach europejskich.

Współpracujemy ze sklepami zoologicznymi, dystrybutorami, sieciami handlowymi oraz producentami karm.

Jesteśmy na kolejnym etapie rozwoju marki i chcemy znacznie mocniej rozwinąć sprzedaż Fiboo w polskich sklepach zoologicznych.

Dlatego szukamy osoby, która pomoże nam zdobywać nowych klientów B2B w całej Polsce.

Na czym będzie polegać Twoja praca?

Twoim głównym zadaniem będzie **aktywne pozyskiwanie nowych klientów – przede wszystkim sklepów zoologicznych oraz lokalnych i ogólnopolskich sieci sklepów.**

Będziesz odpowiadać za cały proces nawiązywania współpracy – od znalezienia potencjalnego klienta, przez pierwszy kontakt, aż po rozpoczęcie współpracy i rozwijanie sprzedaży.

Do Twoich zadań będzie należało:

- aktywne wyszukiwanie nowych klientów B2B na terenie Polski,
- telefoniczny kontakt ze sklepami zoologicznymi i prezentowanie oferty Fiboo,
- budowanie i rozwijanie bazy potencjalnych klientów,
- prowadzenie działań follow-up i konsekwentne rozwijanie rozpoczętych kontaktów,

- przygotowywanie ofert handlowych,
- pozyskiwanie zamówień od nowych klientów,
- budowanie długoterminowych relacji ze sklepami i partnerami handlowymi,
- rozwijanie sprzedaży u pozyskanych klientów,
- aktualizacja informacji i działań sprzedażowych w CRM,
- monitorowanie rynku oraz działań konkurencji,
- udział w targach i wydarzeniach branżowych.

To stanowisko jest przede wszystkim **sprzedażowe**. Szukamy osoby, która lubi zdobywać nowych klientów i czerpie satysfakcję z zamieniania pierwszego kontaktu w realną współpracę.

Kogo szukamy?

Szukamy osoby, która:

- jest komunikatywna i łatwo nawiązuje kontakt z ludźmi,
- nie boi się telefonu i aktywnego kontaktowania się z nowymi klientami,
- potrafi być konsekwentna – brak odpowiedzi po pierwszym telefonie nie oznacza dla niej końca rozmowy,
- jest samodzielna i dobrze organizuje swoją pracę,
- potrafi budować relacje biznesowe,
- jest nastawiona na realizację celów i wyniki,
- swobodnie korzysta z komputera i podstawowych programów biurowych,

Doświadczenie w sprzedaży B2B będzie dużym atutem, ale równie ważne są dla nas **predyspozycje handlowe, energia, konsekwencja i chęć rozwoju**.

Dodatkowym atutem będzie:

- doświadczenie w sprzedaży B2B,
- znajomość branży zoologicznej,
- doświadczenie we współpracy ze sklepami detalicznymi,
- znajomość rynku zoologicznego w Polsce,
- zainteresowanie zwierzętami i produktami dla nich,
- zainteresowanie ekologią i produktami tworzonymi z materiałów pochodzących z recyklingu.

Co oferujemy?

- pracę przy rozwijaniu polskiej marki i jej sieci sprzedaży,
- dużą samodzielność w działaniu,
- możliwość realnego wpływu na sposób, w jaki rozwijamy sprzedaż w Polsce,
- bezpośrednią współpracę z osobami odpowiedzialnymi za rozwój firmy,
- dostęp do narzędzi potrzebnych do skutecznego prowadzenia sprzedaży,
- udział w targach i wydarzeniach branżowych,
- możliwość rozwoju wraz z rozwojem działu sprzedaży,
- stabilne zatrudnienie,
- wynagrodzenie podstawowe oraz **system premiowy powiązany z wynikami sprzedaży**,
- umowę o pracę lub współpracę B2B.

Miejsce pracy

Praca stacjonarna w siedzibie firmy.

Kontakt z klientami odbywa się przede wszystkim telefonicznie i mailowo, z możliwością wyjazdów na spotkania z klientami oraz wydarzenia branżowe.

Dlaczego warto?

Nie szukamy osoby, która będzie tylko obsługiwać klientów, którzy sami się do nas zgłoszą.

Szukamy **handlowca**, który będzie aktywnie rozwijał rynek, zdobywał nowe sklepy i razem z nami budował pozycję marki Fiboo w Polsce.

Jeżeli lubisz sprzedaż, masz inicjatywę i chcesz widzieć bezpośrednie efekty swojej pracy – zapraszamy do naszego zespołu.

Swoją aplikację prześlij do nas na adres mailowy: j.majchrzak@fiboo.pl

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji

(zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu

Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie

swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO))."