

Stanowisko: Technical Sales Associate - Handlowiec Techniczny

Lokalizacja: Zdalnie (z okazjonalnymi spotkaniami w biurze w Polsce)

Języki: Biegła znajomość języka angielskiego (poziom C1+) i polskiego

Wykształcenie: W trakcie studiów zaocznych / niestacjonarnych

Strefa czasowa: Wymagana dostępność w europejskiej strefie czasowej (preferowana lokalizacja: Polska)

Firma: WizzDev

Opis stanowiska:

Poszukujemy osoby z technicznym zacięciem i smykałką do sprzedaży, która pomoże nam rozwijać sprzedaż usług projektowych w obszarze embedded, IoT i rozwiązań chmurowych. Idealny kandydat łączy zrozumienie zagadnień technicznych (elektronika, oprogramowanie, mikrokontrolery) z umiejętnością rozmowy z klientem i prowadzenia procesu ofertowego.

Twoje zadania:

- Reagowanie na zapytania z UpWorka, LinkedIna i formularzy kontaktowych
- Wyszukiwanie ofert na UpWork i składanie propozycji wspólnie z zespołem
- Przygotowywanie ofert techniczno-handlowych (przy wsparciu zespołu inżynierów)
- Weryfikacja potrzeb klienta i prowadzenie pierwszych rozmów technicznych
- Aktywne pozyskiwanie klientów (outbound: email, LinkedIn, telefon)
- Współpraca z marketingiem i inżynierami w celu domykania sprzedaży

Wymagania:

- Student w trybie niestacjonarnym
- Zainteresowanie branżą IoT i podstawowa wiedza w tym temacie
- Biegły angielski (min. C1+) – 90% klientów to firmy zagraniczne
- Umiejętność analizy briefów technicznych i zadawania właściwych pytań
- Samodzielność, dobra organizacja pracy, konsekwencja w działaniu

Mile widziane:

- Doświadczenie w sprzedaży usług B2B
- Znajomość narzędzi typu CRM, HubSpot, UpWork, LinkedIn Sales Navigator

Oferujemy:

- 100% zdalną współpracę i elastyczne godziny (pierwsze 2 tygodnie w 100% z biura w celu onboardingu)
- Wsparcie zespołu inżynierskiego przy ofertowaniu
- Premię za sukcesy sprzedażowe (umówione kontrakty)
- Rozwój w kierunku konsultanta techniczno-sprzedażowego lub samodzielnego handlowca

O WizzDev:

WizzDev to dynamicznie rozwijająca się firma z Polski, specjalizująca się w tworzeniu oprogramowania dla systemów embedded i IoT. Realizujemy kompleksowe projekty dla urządzeń z obszarów smart home, smart city oraz technologii medycznych. Nasze kompetencje obejmują m.in. tworzenie firmware'u, projektowanie PCB, integrację z chmurą i analizę danych czasowych. Obsługujemy innowacyjne firmy z całej Europy - głównie z Wielkiej Brytanii i Skandynawii - które wprowadzają nowatorskie produkty na rynek.

Kim są nasi klienci:

Współpracujemy z Kierownikami Projektów Technicznych, Product Managerami, CTO oraz Szefami Działów Inżynieryjnych w firmach z EU/UK, które projektują i sprzedają własne produkty elektroniczne. To zazwyczaj zespoły liczące od 10 do 200 osób, działające w sektorach smart home, smart city lub urządzeń medycznych. Nasi klienci cenią sobie innowacyjność, niezawodność oraz partnera, który rozumie technologię i jednocześnie wspiera ich w realizacji celów biznesowych.

Dlaczego warto pracować w WizzDev:

Jako Technical Sales Associate w WizzDev stajesz się częścią zespołu, który łączy wysokie kompetencje techniczne z otwartością na innowacje. Wykorzystujemy najnowsze technologie i realnie wpływamy na przyszłość rozwiązań IoT i embedded. Oferujemy elastyczne warunki, wspierające środowisko zespołowe oraz wynagrodzenie premiujące wyniki.

Dołącz do nas i rozwijaj się w firmie, która szybko rośnie i ma realny wpływ na świat technologii!

Aplikuj tutaj: career@wizzdev.pl

wizzdev.com

