

Jesteśmy firmą zajmującą się zaawansowaną analityką, rozwiązaniami Big Data, Business Intelligence, Data Science oraz szeroko pojętą sztuczną inteligencją.

Dla naszych klientów podejmujemy się rozmaitych wyzwań związanych z tymi obszarami. Często nie są to zagadnienia trywialne, wymagają badań i opracowania nowatorskiej koncepcji podejścia do problemu. W efekcie uzyskujemy rozwiązania, które są innowacyjne i dedykowane konkretnym potrzebom biznesowym.

Obecnie do naszego zespołu w Poznaniu poszukujemy osoby na stanowisko:

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

ZAKRES OBOWIĄZKÓW:

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz budowanie i utrzymywanie relacji biznesowych
- Identyfikowanie potrzeb klientów i przygotowywanie ofert dopasowanych do ich wymagań
- Prowadzenie negocjacji handlowych i finalizowanie umów
- Budowanie i zarządzanie lejkiem sprzedażowym w systemie CRM
- Śledzenie trendów rynkowych i konkurencji w branży IT
- Współpraca z zespołami technicznymi i marketingowymi przy tworzeniu ofert i strategii sprzedażowej
- Realizacja celów sprzedażowych i raportowanie wyników

WYMAGANIA:

- Min. 3 lata doświadczenia w sprzedaży, najlepiej w modelu B2B
- Znajomość branży IT (rozumienie technologii np. analityka, hurtownia danych, AI)
- Umiejętność budowania relacji i negocjowania na poziomie decydentów biznesowych
- Samodzielność, proaktywność i nastawienie na realizację celów
- Bardzo dobra organizacja pracy własnej
- Znajomość języka angielskiego umożliwiającą swobodną komunikację biznesową
- Prawo jazdy kat. B

CO OFERUJEMY:

- Atrakcyjne wynagrodzenie podstawowe + system premii uzależniony od wyników
- Elastyczne godziny pracy / praca hybrydowa
- Możliwość realnego wpływu na rozwój firmy

MILE WIDZIANE:

- Doświadczenie w sprzedaży rozwiązań/usług technologicznych
- Znajomość narzędzi CRM (np. HubSpot)
- Sieć kontaktów w branży IT