



International Business Development Specialist

Rozwijaj sprzedaż marki Fiboo na rynkach europejskich

Szukasz pracy, w której od pierwszego dnia będziesz mieć realny wpływ na rozwój polskiej marki za granicą?

Interesuje Cię biznes międzynarodowy, sprzedaż i kontakt z ludźmi z różnych krajów Europy?

Jeżeli lubisz analizować rynki, wyszukiwać nowe możliwości biznesowe i nie boisz się nawiązywać kontaktów – być może szukamy właśnie Ciebie.

Kim jesteśmy?

Fiboo to polski producent nowoczesnych i ekologicznych akcesoriów dla zwierząt. Projektujemy i produkujemy produkty z materiałów pochodzących z recyklingu, które trafiają do klientów w wielu krajach Europy.

Współpracujemy z dystrybutorami zoologicznymi, sieciami handlowymi oraz producentami karm, realizując również międzynarodowe projekty reklamowe i personalizowane.

Przed nami kolejny etap rozwoju i chcemy jeszcze mocniej rozwijać sprzedaż eksportową.

Na czym będzie polegać Twoja praca?

Będziesz odpowiedzialny/-a za budowanie nowych możliwości sprzedaży na rynkach zagranicznych.

Do Twoich zadań będzie należało:

- analiza rynków europejskich i wyszukiwanie nowych możliwości sprzedaży,
- identyfikowanie sieci handlowych, dystrybutorów oraz potencjalnych partnerów biznesowych,
- budowanie i rozwijanie bazy kontaktów,
- wyszukiwanie osób odpowiedzialnych za zakupy i rozwój kategorii,

- pierwszy kontakt telefoniczny i mailowy z potencjalnymi klientami,
- umawianie spotkań dla Export Managera,
- prowadzenie działań follow-up,
- aktualizacja danych w CRM,
- współpraca przy przygotowywaniu targów branżowych i projektów eksportowych.

Nie oczekujemy, że będziesz samodzielnie negocjować kontrakty z dużymi sieciami. Za prowadzenie spotkań i finalizację projektów odpowiada doświadczony Export Manager, z którym będziesz blisko współpracować.

Kogo szukamy?

Szukamy osoby, która:

- ukończyła studia lub jest na ostatnim roku studiów,
- bardzo dobrze zna język angielski (minimum B2),
- potrafi sprawnie wyszukiwać informacje i analizować dane,
- jest komunikatywna i lubi kontakt z ludźmi,
- nie boi się rozmów telefonicznych,
- jest samodzielna i dobrze organizuje swoją pracę,
- chce rozwijać się w sprzedaży międzynarodowej.

Doświadczenie handlowe nie jest wymagane. Znacznie ważniejsze są dla nas Twoje predyspozycje, zaangażowanie i chęć nauki.

Co oferujemy?

- pracę przy rozwoju sprzedaży w całej Europie,
- codzienny kontakt z partnerami biznesowymi z różnych krajów,
- możliwość nauki od doświadczonego Export Managera,
- realny wpływ na rozwój międzynarodowy marki Fiboo,
- udział w zagranicznych targach branżowych i spotkaniach z klientami,
- możliwość szybkiego rozwoju zawodowego wraz z rozwojem firmy,
- stabilne zatrudnienie oraz system premiowy.

Dlaczego warto?

Nie szukamy osoby do wykonywania powtarzalnych zadań.

Szukamy przyszłego specjalisty od sprzedaży międzynarodowej, który razem z nami będzie rozwijał markę Fiboo na europejskich rynkach. Jeśli jesteś ambitny/-a, ciekawy/-a świata i chcesz zobaczyć, jak wygląda rozwój biznesu od środka – 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))."