

Dotacje
Szkolenia
Innowacje

STAŻ/ PRAKTYKI W DZIALE SPRZEDAŻY

Miejsce pracy: Poznań

Dział: Sprzedaży

Rodzaj umowy: 20h tygodniowo

Czas trwania: 3 miesiące

Kim jesteśmy?

Jesteśmy zespołem, który robi rzeczy z sensem – dosłownie. SENSE consulting to firma doradcza, która od kilkunastu lat wspiera organizacje – od dużych firm, przez szkoły, po instytucje publiczne – w mądrym, odpowiedzialnym rozwoju. Projektujemy i realizujemy działania w obszarze innowacji, edukacji, rynku pracy i przedsiębiorczości.

Łączymy ekspertyzę z podejściem opartym na współpracy, empatii i uważności na potrzeby ludzi. Dlatego z naszych projektów korzystają nie tylko partnerzy instytucjonalni – ale przede wszystkim ci, dla których te zmiany naprawdę coś znaczą.

Twój zespół

Dołączysz do zespołu sprzedaży, który wspiera rozwój firm poprzez dobór odpowiednich szkoleń, usług doradczych oraz możliwości finansowania rozwoju. Będiesz pracować bezpośrednio z Kasią Michalak – Head of Sales (Training & Innovation), poznając od środka, jak wygląda sprzedaż konsultacyjna i budowanie relacji z klientami biznesowymi.

Duża część Twojej pracy będzie związana z obszarem szkoleń – od przygotowywania materiałów i ofert dla klientów, przez kontakt z firmami, aż po wsparcie działań sprzedażowych. To dobra okazja, żeby zobaczyć, jak wygląda proces sprzedaży B2B w praktyce i zdobyć doświadczenie, które zaprocentuje niezależnie od dalszej ścieżki zawodowej.

Dlaczego warto?

W ramach tego stażu zobaczysz, jak wygląda praca w jednej z największych firm szkoleniowo- doradczych w Polsce. Zdobędziesz świetne praktyczne doświadczenie i poznasz świat usług rozwojowych. Będiesz obserwować jak pracować z klientami, trenerami i zespołami projektowymi.

Dodatkowo w ramach 3 miesięcznego stażu możesz zrealizować praktyki studenckie.

Co będziesz robić w SENSE?

- Przygotowywać prezentacje i materiały dla klientów w Canvie.
- Wspierać zespół w przygotowywaniu ofert handlowych.
- Kontaktować się telefonicznie i mailowo z klientami.
- Wyszukiwać informacje o firmach i potencjalnych klientach.
- Wspierać działania związane ze sprzedażą szkoleń i usług doradczych.

- Aktualizować dane w systemach i narzędziach sprzedażowych.
- Współtworzyć materiały marketingowe i sprzedażowe.
- Usprawniać procesy i proponować własne rozwiązania.

Kogo szukamy?

Szukamy osoby, która:

- Nie boi się podnieść słuchawki i porozmawiać z klientem.
- Bardzo dobrze zna Canvę i potrafi tworzyć estetyczne prezentacje biznesowe.
- Jest energiczna, zaangażowana i lubi działać.
- Szybko się uczy i sprawnie odnajduje w nowych zadaniach.
- Potrafi dobrze organizować swoją pracę i dotrzymywać terminów.
- Jest komunikatywna i swobodnie buduje relacje z innymi.
- Nie czeka wyłącznie na instrukcje, ale samodzielnie szuka rozwiązań i bierze odpowiedzialność za realizowane zadania.
- Dbą o szczegóły i jakość swojej pracy.
- Sprawnie korzysta z pakietu MS Office oraz narzędzi do pracy online.

Dodatkowym atutem będzie

- Pierwsze doświadczenie w sprzedaży, obsłudze klienta lub marketingu.
- Zainteresowanie tematyką rozwoju firm, szkoleń lub doradztwa.
- Umiejętność tworzenia atrakcyjnych materiałów wizualnych i prezentacji.
-

Co oferujemy?

- Płatny staż w firmie doradczej realizującej projekty o realnym wpływie społecznym i biznesowym.
- Możliwość zdobycia praktycznego doświadczenia w sprzedaży B2B.
- Pracę blisko osoby odpowiedzialnej za rozwój biznesu i sprzedaż.
- Dużą samodzielność i realny wpływ na realizowane działania.
- Elastyczną organizację pracy.

Jeśli masz pytania to jestem dostępna dla Ciebie pod numerem telefonu: 530 009 392.

APLIKUJ TERAZ – wyślij CV na adres: p.dopierala@senseconsulting.pl z dopiskiem “staż w dziale sprzedaży”