

## Specjalista ds. sprzedaży i rozwoju rynku

---

### Twój zakres obowiązków

Do naszego zespołu w [www.forcepol.com](http://www.forcepol.com) - stacjonarnie w Warszawie szukamy Specjalisty /Specjalistki ds. sprzedaży i rozwoju rynku

#### Jeśli:

- interesuje Cię branża wojskowa oraz przemysłu cywilnego,
- posiadasz wykształcenie kierunkowe (technik, inżynier, magister/inżynier) lub jesteś w trakcie zaocznych studiów kierunkowych,
- pasjonujesz się technologią i posiadasz solidną wiedzę z zakresu mechaniki oraz elektroniki,
- jesteś na bieżąco z nowinkami technologicznymi i chętnie pogłębiasz wiedzę w przedmiotowym kierunku,
- posiadasz min. 4-letnie doświadczenie w sprzedaży (pozyskanie klienta, negocjacje, sprzedaż, obsługa posprzedażowa),
- praca przy komputerze, z telefonem w rękę i dobre słowo od zadowolonego klienta daje Ci satysfakcję i paliwo do działania,
- posiadasz prawo jazdy kat. B,
- znasz język angielski w stopniu przynajmniej B2 (w mowie i piśmie) a j. polski jest Twoim językiem ojczystym,
- masz w sobie żyłkę dobrego stratega, wiesz, co zrobić, żeby proces działał lepiej i sprawniej,
- masz umiejętność analizy danych, raportów, wskaźników efektywności i wyciągania wniosków z tych danych oraz podejmowania świadomych decyzji opartych na faktach,
- jesteś znany jako osoba zaradna (można powiedzieć, że umiesz pokonywać problemy, jeszcze zanim się pojawią),
- jesteś odpowiedzialny za powierzone projekty, chcesz decydować o procesach, które wykonujesz na co dzień i bierzesz za to pełną odpowiedzialność,
- jesteś zdyscyplinowany i wytrwały,
- posiadasz pozytywne nastawienie, chęć rozwoju i samodoskonalenia, a poza tym lubisz pracować w energicznym i wspólnie uzupełniającym się zespole,

#### To być może Jesteś tą osobą, której szukamy!

Szukamy bowiem osoby skutecznej w kompleksowym prowadzeniu procesu sprzedażowego produktów o zaawansowanej technologii, która będzie równocześnie samodzielnym pracownikiem na stanowisku Specjalisty do spraw sprzedaży i rozwoju rynku.

#### Co to dla Ciebie oznacza w praktyce?

##### Na czym polega praca na stanowisku Specjalisty do spraw sprzedaży i rozwoju rynku?

Twoja rola polegała będzie na:

##### **Pozyskiwaniu nowych klientów: 25% czasu**

- nawiązywaniu kontaktów telefonicznych, identyfikacji potencjalnych klientów w sieci i poprzez analizę rynku przetargowego,

##### **Prowadzeniu procesów sprzedażowych: 25% czasu**

- prowadzeniu spotkań handlowych, świadczeniu doradztwa technicznego, przygotowywaniu ofert handlowych, opracowaniu dokumentacji technicznej, negocjowaniu warunków współpracy, finalizacji i podpisywaniu umów,

##### **Kontaktach z zagranicznymi dostawcami: 15% czasu**

- uczestniczeniu w prowadzonych przez dostawców szkoleniach (on-line lub zagraniczne delegacje) w celu zdobycia wiedzy na temat oferowanych produktów,

#### **Analizowaniu rynku: 8% czasu**

- identyfikowaniu nowych możliwości sprzedaży poprzez śledzenie aktualnych trendów rynkowych,

#### **Samokształceniu: 11% czasu**

- samokształceniu w zakresie produktów oferowanych przez firmę oraz podnoszeniu umiejętności i kompetencji stanowiskowych,

#### **Działaniach marketingowych: 11% czasu**

- uczestniczeniu w organizacji i promocji wydarzeń branżowych, takich jak targi, konferencje czy webinaria, reprezentując firmę i nawiązując kontakty z potencjalnymi klientami,

#### **Innych zadaniach biurowo i administracyjnych: 5% czasu**

- prowadzeniu dokumentacji działalności firmy w zgodzie ze standardami firmy oraz przepisami prawa tj. aktualizowaniu baz danych i rejestrów, kontrolowaniu terminowości i poprawności dokumentacji, wystawianiu faktur, czuwaniu nad realizacją płatności.

## **To oferujemy**

### **Oferujemy**

- stabilne zatrudnienie w rozwijającej się firmie, która powstała w 2015 roku,
- umowę B2B
- wynagrodzenie (plus premie) na etapie wdrożenia – 7.000 zł netto, po okresie wdrożenia gdy osiągniesz pełną samodzielność w działaniu 9.000 zł netto (następnie podążając jasno określoną ścieżką wynagrodzeń, w oparciu o konkretne i osiągalne kryteria awansu kolejne progi to 11.500 zł, 14.000 zł netto),
- stałą pracę od poniedziałku do piątku w godzinach 8:00 – 16:00
- wyjątkową atmosferę i wspianiały, zgrany zespół, w którym każdy pracownik jest ważny i doceniany,
- możliwość udziału w interesujących projektach wysoko wyspecjalizowanych urzędów dla Wojsk Lądowych, Sił Powietrznych, Marynarki Wojennej, Wojsk Specjalnych, Policji, instytutów badawczych i naukowych oraz zakładów przemysłowych,
- możliwości rozwoju – szkolenia, dostęp do firmowej bazy wiedzy, podnoszenie kwalifikacji pod okiem wyspecjalizowanych członków zespołu

## **O nas**

### **Kilka słów o nas**

[www.forcepol.com](http://www.forcepol.com)

Jesteśmy firmą handlową specjalizującą się w sprzedaży zaawansowanego sprzętu technologicznego. Naszą misją jest dostarczanie innowacyjnych rozwiązań, które przekształcają i ulepszają sposób, w jaki nasi klienci prowadzą działalność. Dążymy do bycia liderem w branży, oferując produkty najwyższej jakości, wspierane przez nasz zespół ekspertów. Budujemy trwałe relacje z naszymi klientami, dostawcami i partnerami, oparte na zaufaniu, profesjonalizmie i wspólnym dążeniu do doskonałości.

W naszym zespole kierujemy się następującymi wartościami oraz zasadami:

1. Na pierwszym miejscu stawiamy współpracę oraz wzajemny szacunek do pracy i pracowników – tworzymy zespół, który osiąga wspólne cele.
2. Równie ważne są dla nas pasja i samodoskonalenie.
3. Cenimy gotowość do nauki i rozwój zawodowy.
4. Oczekujemy zaangażowania, pozytywnego nastawiania i kreatywności.
5. Naszym celem jest dostarczanie kompleksowych oraz najwyższej jakości produktów.
6. Innowacyjność to fundament naszej firmy.

Nasza firma szybko się rozwija, dlatego szukamy osoby, która będzie chciała wziąć na siebie część obowiązków i rozwijać wspólnie z nami nowe możliwości, a w konsekwencji osiągać wspólnie zamierzone cele.

## Nasze wymagania

Osoba na stanowisku Specjalisty / Specjalistki ds. sprzedaży i rozwoju rynku, to osoba, która:

- posiada wykształcenie kierunkowe (technik, inżynier, magister/inżynier) lub jest w trakcie zaocznych studiów kierunkowych,
- posiada wiedzę z zakresu mechaniki oraz elektroniki, jest na bieżąco z nowinkami technologicznymi,
- posiada min. 4-letnie doświadczenie w sprzedaży (pozyskanie klienta, negocjacje, sprzedaż, obsługa posprzedażowa)
- nie zniechęca się powtarzalnymi czynnościami, lubi zarówno pracę przy komputerze jak i pracę z telefonem w rękę i w terenie,
- dobrze odnajduje się w rozmowie z ludźmi oraz potrafi budować relacje, a zadowolenie klienta sprawia jej autentyczną przyjemność i jest paliwem do działania,
- posiada prawo jazdy kat. B,
- zna język angielski w stopniu min B2 (w mowie i piśmie) a j. polski jest jej językiem ojczystym,
- posiada biegłość w korzystaniu z narzędzi technologicznych (komputery, drukarki, MS Office, oprogramowanie do prezentacji, komunikatory, CRM, itp.),
- jest opanowana i pozytywnie nastawiona do codziennych wyzwań,
- ponadto jest dobrze zorganizowana i sumienna a wokół siebie utrzymuje ład i porządek
- chce budować coś wspólnie, stawać się częścią większego projektu,
- wyróżnia się dokładnością, skrupulatnością oraz zdolnością analitycznego myślenia,
- jest zaangażowana i nastawiona na rozwój zawodowy, a swoją pracę traktuje jako pasję,
- lubi pracę zespołową i indywidualną, dobrze się czuje współpracując/dzieląc się zadaniami z najbliższymi współpracownikami.

### Chcesz aplikować:

Dla nas właściwy dobór ludzi do zespołu to priorytet, dlatego proces rekrutacji składa się z kilku etapów, na których oceniamy ważne dla nas aspekty. Każdy etap rekrutacji jest momentem oceny konkretnych cech, które musi posiadać Specjalista / Specjalistka ds. sprzedaży i rozwoju rynku.

Jeśli nabrałeś pewności, że to właśnie Ciebie szukamy, wyślij nam swoje CV wraz z odpowiedziami na trzy krótkie pytania:

1. Dlaczego chcesz dołączyć do naszego zespołu, co przede wszystkim skłoniło Cię do aplikowania?
2. Jakie kryteria należy wziąć pod uwagę przy doborze produktu, który ma pracować w trudnych warunkach środowiskowych?
3. Jaki obszar na stanowisku Specjalisty ds. sprzedaży i rozwoju rynku wydaje Ci się najtrudniejszy?

CV wraz z odpowiedziami na powyższe pytania należy przesłać na adres e-mail [a.ulasiuk@forcepol.com](mailto:a.ulasiuk@forcepol.com)

### UWAGA!

**Odpowiadamy wyłącznie na kompletne aplikacje: CV + obowiązkowo odpowiedzi na 3 PYTANIA. Lubimy uczciwe zasady i jasno oczekujemy, że włożysz wysiłek w to, aby pokazać, że to Ciebie szukamy. Powodzenia!**

### Kolejne kroki i etapy:

Jeśli wysłałeś swoje CV zgodnie z wszystkimi wymaganiami, w przeciągu 10 dni roboczych skontaktujemy się z Tobą w formie e-mailowej (odpowiemy na wszystkie poprawnie złożone aplikacje, niezależnie od wyniku)

Etapy procesu rekrutacji to:

- Etap 1: Weryfikacja CV i odpowiedzi na zadane w ogłoszeniu pytania.
- Etap 2: Akceptacja mailowa zasad i warunków pracy.
- Etap 3: Rozmowa rekrutacyjna online z właścicielką firmy oraz HR.
- Etap 4: Rozmowa w siedzibie firmy i zapoznanie z członkami zespołu - chcemy sprawdzić, czy jest szansa na dobrą współpracę.
- Etap 5: Praktyczne zadanie. W tym etapie mamy okazję lepiej poznać Twoje umiejętności i wiedzę poprzez zadanie praktyczne, które również pomoże zarówno nam jak i Tobie zrozumieć, nasze dopasowanie do wykonywanych zadań, zespołu i kultury firmy. Zostaniesz poproszony o pomoc pracownikowi w jego zakresie obowiązków w czasie 2 dni roboczych po 4h. Wartoścujemy Twój czas i wysiłek, dlatego podczas realizacji tego zadania zostanie zawarta umowa zlecenie, a Ty otrzymasz zgodnie z godzinową stawką płac wynagrodzenie. Jesteśmy elastyczni, jeśli chodzi o datę realizacji tego zadania, sam zdecydujesz o terminie/dacie jego realizacji.
- Etap 6: Ostateczny wybór kandydata.