**Business Development Specialist**

Kraków

Wspólnie z producentami samochodów i dostawcami usług mobilności, kreuj przyszłość motoryzacji w Europie i na świecie. Szukamy zmotywowanej, ambitnej oraz nastawionej na rezultaty osoby, która wzmocni skuteczny zespół sprzedaży, pozyskując nowych klientów zagranicznych w obszarze tworzenia innowacyjnych rozwiązań dla Automotive/Connected Cars/Mobility.   
  
   
**PROFIL PRACOWNIKA**

* Wykształcenie wyższe
* Orientacja na rozwój kariery w sprzedaży w międzynarodowym środowisku
* Znajomość języka niemieckiego umożliwiająca pracę z klientem obcojęzycznym
* Swobodna komunikacja w języku angielskim
* Samodzielność, przedsiębiorczość, skuteczność oraz determinacja w dążeniu do celu
* Doskonałe zdolności interpersonalne oraz umiejętność budowania relacji
* Zainteresowanie nowymi technologiami, w szczególności obszarami elektro mobilności, motoryzacji i IoT
* Elastyczność, dyspozycyjność i gotowość do okresowych wyjazdów zagranicznych (m.in. DACH, Skandynawia, Hiszpania, Francja, Czechy, Włochy)
* Prawo jazdy kat. B
* Dodatkowym atutem będzie dwuletnie doświadczenie w sprzedaży IT
* Mile widziane doświadczenie w:
  + Projektach IT od strony produkcyjnej
  + Obszarach IoT, Industry 4.0
  + Digitalizacji procesów i wymiany danych w korporacjach

**TWOJE ZADANIA**

* Pozyskiwanie nowych klientów zagranicznych (producenci samochodów oraz duże i średnie przedsiębiorstwa z branży Automotive/ Mobility)
* Odpowiedzialność za cały cykl sprzedażowy: identyfikacja klienta, analiza potrzeb, budowa relacji, złożenie oferty, negocjacje, podpisanie umowy, rozwój sprzedaży
* Realizacja założonych celów sprzedażowych w oparciu o ofertę usług programistycznych
* Różnorodne działania sprzedażowe, w tym udział w międzynarodowych spotkaniach, targach i konferencjach
* Bezpośrednia współpraca z działami produkcji oraz marketingu

**DLA CIEBIE**

* Realne możliwości rozwoju w obszarze globalnej sprzedaży
* Dostęp do prywatnej opieki medycznej dla Ciebie i Twojej rodziny
* Indywidualny plan szkoleń i konferencji
* Bezpłatny, całoroczny dostęp do siłowni i krytego basenu dla Ciebie i Twojej rodziny
* Przyjazna atmosfera pracy w zgranych zespołach, o co dbamy m.in. poprzez udział w rywalizacjach sportowych czy wspólnych inicjatywach dla lokalnych społeczności
* Możliwość wykupienia Karty Multisport dla Ciebie i Twojej rodziny
* Opieka doświadczonego mentora w trakcie wdrożenia
* Stałe, profesjonalne wsparcie Twojej pracy oferowane przez rozbudowany dział consultingu, marketingu i produkcji
* Możliwość udziału w akcjach i wydarzeniach promujących aktywny tryb życia
* Bezpośrednio na naszym kampusie: centrum medyczne iMed24, stołówka, strefa rekreacyjna z basenem i siłownią, naziemny i podziemny parking, przestrzeń z udogodnieniami dla rowerzystów (stojaki, szatnia, rowerownia, stacja naprawcza)
* Możliwość pracy hybrydowej
* Karnety na całą rundę piłkarskiej ekstraklasy dla fanów Cracovii i ich rodzin, a także wejściówki na lodowisko

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do aplikowania poprzez formularz na stronie: <https://kariera.comarch.pl/praca/business-development-specialist/>