

## Key Account Manager

W BMS tworzymy najbardziej wartościowe spotkania na rynku konferencyjnym w Polsce.

Rozwijamy się dlatego potrzebujemy w zespole – **Specjalisty ds. Sprzedaży**

**Jeżeli chcesz do nas dołączyć, musisz wiedzieć, że Twoim zadaniem będzie:**

**Twoim zadaniem będzie:**

- Sprzedaż spotkań biznesowych (eventów, konferencji, warsztatów branżowych, szkoleń wewnętrznych) dla sektorów m.in. takich jak: Prawo, Windykacja, Call/Contact Center, HR, Audyt, Sprzedaż
- Współpraca i profesjonalny kontakt z obecnymi klientami biznesowymi (obszar B2B);
- Pozyskiwanie nowych klientów biznesowych oraz aktualizacja bazy danych
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z prestiżowymi klientami, liderami w swoich branżach
- Zaangażowanie w przygotowanie i przebieg konferencji

**Wymagania:**

- doświadczenie w sprzedaży
- Pewność siebie
- Otwartość, charyzma i dobrze rozwinięta kultura osobista
- Zapał i determinacja do pracy
- Talent sprzedażowy
- Perfekcyjna organizacja pracy własnej
- Doświadczenie w kontaktach z klientem B2B będzie dodatkowym atutem.
- Pozytywna energia i poczucie humoru ;)

**Oferujemy:**

- Pracę w młodym, energicznym zespole profesjonalistów w niekorporacyjnej atmosferze
- Możliwość rozwoju oraz indywidualne podejście do Twoich potrzeb, gdyż wierzymy, że tylko niestandardowe podejście pomoże nam odkryć Twoje największe atuty
- Każdy Twój sukces nagrodzimy nie tylko uznaniem, ale również **stałym wynagrodzeniem** wraz z **prowizją**, która wzrośnie wraz z Twoim zaangażowaniem ;)
- Wsparcie zespołu
- Niezbędne narzędzia pracy

Jeśli uważasz, że możesz pasować do naszego Zespołu i poszerzyć jego kręgi wyślij nam swoje CV na adres [zgloszenia@bmspolska.pl](mailto:zgloszenia@bmspolska.pl). Zastrzegamy sobie prawo do skontaktowania się tylko z wybranymi kandydatami.