



MAKO
T S L

Business Development Manager - FR

📍 Wrocław (dolnośląskie)

📄 umowa o pracę, kontrakt b2b

🕒 pełny etat

👤 specjalista (mid / regular), starszy specjalista (senior)

🏠 praca zdalna, praca hybrydowa

🔥 praca od zaraz

💻 rekrutacja zdalna

Dodatkowe informacje

System wynagrodzeń:

stała podstawa wynagrodzenia + premia za wyniki

Typ klienta:

B2B (klienci-firmy)

Wymagane języki:

francuski

Twój zakres obowiązków

- ✓ Aktywne pozyskiwanie Klientów B2B na rynku francuskim
- ✓ Sprzedaż ekspresowych i bezpośrednich usług logistycznych oraz rozwijanie długofalowych relacji z Klientami
- ✓ Prowadzenie działań prospectingowych – cold calling, cold mailing, spotkania online
- ✓ Udział w delegacjach zagranicznych oraz targach branżowych w celu nawiązywania nowych kontaktów
- ✓ Przygotowanie kalkulacji oraz ofert handlowych
- ✓ Negocjowanie warunków współpracy i finalizowanie umów handlowych
- ✓ Współpraca z działem operacyjnym, zapewniająca sprawną realizację usług logistycznych
- ✓ Obsługa systemu CRM HubSpot
- ✓ Monitorowanie rynku TSL i identyfikowanie nowych możliwości biznesowych

Nasze wymagania

- ✓ Biegła znajomość języka francuskiego (minimum poziom B2) umożliwiająca swobodną komunikację biznesową
- ✓ Minimum 2-letnie doświadczenie w aktywnym pozyskiwaniu klientów B2B
- ✓ Proaktywność i determinacja w dążeniu do realizacji celów sprzedażowych
- ✓ Znajomość nowoczesnych technik sprzedaży i skutecznych metod negocjacyjnych
- ✓ Gotowość do zagranicznych wyjazdów służbowych i pracy w międzynarodowym środowisku
- ✓ Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne, w tym komunikacja i negocjacje na wysokim poziomie
- ✓ Prawo jazdy kat. B

Mile widziane

- ✓ Doświadczenie w branży TSL
- ✓ Doświadczenie w sprzedaży usług

APLIKUJ TUTAJ: <https://www.pracuj.pl/praca/business-development-manager-fr-wroclaw,oferta>

