



Sales Manager

Polska

Lokalizacja: Polska

O nas

Bactoforce jest obecnie wiodącym dostawcą inspekcji integralności sprzętu procesowego w przemyśle spożywczym. Celem inspekcji jest wykrywanie defektów mechanicznych oraz niedostatecznej higieny w zbiornikach, wieżach suszarniczych, wymiennikach ciepła i pasteryzatorach, co bezpośrednio wpływa na bezpieczeństwo produktów.

Nasi klienci produkują wyroby mleczne, żywność dla niemowląt, piwo, napoje, produkty farmaceutyczne i składniki spożywcze. Obsługujemy obecnie wiele wiodących marek spożywczych w Europie. Liczba wykonywanych corocznie inspekcji wynosi ok. 12 000 i dynamicznie rośnie. Bactoforce, będąca częścią grupy MLZ, zatrudnia ok. 60 pracowników w 6 krajach.

Opis stanowiska

Poszukujemy ambitnego Sales Managera z rozbudowaną siecią kontaktów i doświadczeniem w branży mleczarskiej na rynku polskim. Szukamy osoby, która łączy talent handlowy i naturalne predyspozycje sprzedażowe z doskonałym wyczuciem relacji z klientami.

Na tym stanowisku będziesz odpowiedzialny za realizację celów sprzedażowych oraz ścisłą współpracę z Area Managerem CEE w zakresie zarządzania działaniami sprzedażowymi.

Twoim zadaniem będzie rozwijanie strategicznych relacji z producentami mleczarskimi oraz promowanie rozwiązań inspekcyjnych i higienicznych, które wspierają bezpieczeństwo żywności i niezawodność procesów. Dzięki podejściu nastawionemu na wyniki będziesz nie tylko identyfikować nowe możliwości, ale także je wykorzystywać, budując trwałe relacje wspierające rozwój firmy. To stanowisko wymaga proaktywnego specjalisty, który potrafi łączyć wiedzę handlową, wytrwałość i koncentrację na długofalowym sukcesie w konkurencyjnym otoczeniu rynkowym.

Kluczowe obowiązki:

- Opracowanie i realizacja strategii sprzedaży dla segmentu mleczarskiego w Polsce z naciskiem na osiągnięcie założonych celów i rentowności.
- Identyfikacja, pozyskiwanie i utrzymywanie nowych klientów oraz rozwój istniejących relacji.
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z klientami na wszystkich szczeblach.
- Przygotowywanie ofert, prowadzenie negocjacji i finalizowanie kontraktów.
- Monitorowanie trendów rynkowych, działań konkurencji i zmian regulacyjnych.
- Ścisła współpraca z zespołami technicznymi i inspekcyjnymi w celu dostarczania rozwiązań opartych na wartości.

Wymagania:

- Minimum 5 lat doświadczenia w sprzedaży B2B w branży spożywczej lub mleczarskiej (preferowane doświadczenie techniczne lub usługowe).
- Udokumentowane sukcesy sprzedażowe i umiejętności rozwoju biznesu.
- Doskonała znajomość procesów produkcji mleka i standardów higienicznych.
- Umiejętność budowania relacji, komunikacji i negocjacji.
- Samodzielność, proaktywność i orientacja na wyniki.
- Biegła znajomość języka polskiego oraz dobra znajomość języka angielskiego.
- Gotowość do podróży służbowych po całej Polsce.

Oferujemy:

- Atrakcyjne wynagrodzenie z premią uzależnioną od wyników.
- Możliwości rozwoju zawodowego i awansu w strukturach firmy.
- Kompleksowy pakiet benefitów, w tym plan emerytalny.
- Dynamiczne i wspierające środowisko pracy, nastawione na rozwój i dobrostan pracowników.

Dowiedz się więcej
o Bactoforce

Oferujemy:

Jeśli pasjonujesz się sprzedażą i jesteś gotowy na nowe wyzwania, chcielibyśmy Cię poznać! Prześlij swoje CV oraz list motywacyjny opisujący Twoje doświadczenie i powody, dla których to właśnie Ty jesteś idealnym kandydatem, na adres: HR@bactoforce.com
W razie pytań możesz skontaktować się z Area Manager CEE – Anną Kitajczuk, tel. +48 796 260 910, e-mail: ak@bactoforce.com

Dołącz do nas i pomóż kształtować przyszłość przemysłu spożywczego, mając realny wpływ na bezpieczeństwo i jakość produkcji!

