

Naszym klientem jest amerykański potentat branży dystrybucji elektroniki przemysłowej – Heilind Electronics. Heilind jest jednym z wiodących międzynarodowych specjalnych dystrybutorów złączy wtykowych, przekaźników, czujników, przełączników, systemów zarządzania temperaturą i produktów do ochrony obwodów, listew zaciskowych, przewodów i kabli, akcesoriów do kabli, izolacji



Nasz klient po raz szósty z rzędu został nagrodzony tytułem „Best Electronics Distributor” przyznawanym przez Instytut Badań Bishop & Associates.

Firma posiada 40 oddziałów na całym świecie, które współpracują z 150 największymi producentami w przemyśle elektronicznym. Dzięki takiej strukturze Heilind Electronics zaopatruje 90 procent wszystkich klientów w ciągu jednego dnia.

Do polskiego oddziału poszukujemy osoby na stanowisko Business Development Managera, która obejmie swoim działaniem całą Polskę.

Business Development Manager

Miejsce pracy: teren+home office+biuro w KRK

Celem pracy na tym stanowisku jest rozwijanie polskiego rynku produktów typu „fasteners”, w głównej mierze produktów firmy PEM.

Sprzedawane produkty

Sealing hardware										
Sealing nuts	•									
Sealing screws	•									
Sealing plugs		•								
Sealing boots	•									
Threaded inserts										
Ultrasonic / Heat Staking inserts									•	
Molded-In inserts									•	
Press-In inserts									•	
Fasteners for Metal Sheets and Panels										
Nuts for Sheet Metal									•	
Studs and Pins for Sheet Metal									•	
Standoffs for Sheet Metal									•	
Captive Panel Screws and Hardware									•	
Sheet-to-Sheet Attachment									•	
Cable Tie-mounts for Sheet Metal									•	
Bonding Fasteners									•	
Fasteners for Mounting into Printed Circuit Boards									•	
microPEM® Fasteners									•	
Rivet technology										
Rivet nuts		•	•	•					•	
Blind rivets			•	•					•	
Lockbolts			•	•					•	
Welding technology										
Welding studs								•		
Weld Nuts									•	
Access solutions										
Latches				•						•
Hinges				•						•
Monitor Mounts										•
Handles				•						•

Kluczowy dostawca/producent któremu dedykowany będzie nowy Business Development Manager w Heilind

<https://www.heilind.de/pl/producceniislugi/produccenci/przedstawiamy-pem/>

<https://www.heilind.de/pl/producceniislugi/produccenci/przedstawiamy-avdel/>



Zadania na stanowisku

- Wspieranie i generowanie pomysłów na rozwój nowych rynków w obszarze elementów złącznych (fasteners) klientów Heilind: PEM oraz Avdel/Stanley.
- Rozwijanie w Polsce sprzedaży (B2B) i zapewnianie klientom profesjonalnego doradztwa technicznego w zakresie produktów Heilind (głównie elementów złącznych).
- Samodzielne prowadzenie całego procesu sprzedaży (cold call/spotkania/prezentacje produktów/ofertowanie/negocjacje).
- Zarządzanie i utrzymywanie relacji z istniejącymi klientami oraz aktywne pozyskiwanie nowych klientów w Polsce.
- Doradztwo techniczne dla klientów wraz ze wsparciem PM i/lub dostawców.
- Aktywna komunikacja z zespołem Inside Sales (wsparcie dla BDM w obsłudze klienta i obsłudze zleceń i zamówień).
- Stała analiza sytuacji na rynku i konkurencji.
- Udział w targach branżowych, szkoleniach.

Główne wymagane kompetencje i umiejętności

- Wykształcenie techniczne lub ekonomiczne lub pokrewne.
- Doświadczenie w prowadzeniu procesów sprzedaży produktów złącznych (fasteners).
- Wiedza produktowa oraz znajomość rynku produktów złącznych (fasteners).
- Dobrej (min. B2) znajomości języka angielskiego, potrzebny w codziennej komunikacji podczas spotkań oraz w komunikacji pisemnej.
- Bardzo dobrej znajomości MS Excel oraz doświadczenie w pracy w systemie CRM.
- Wysoko rozwinięte umiejętności negocjacyjne i sprzedażowe.
- Otwartość na zdobywanie nowej wiedzy poprzez uczestnictwo w szkoleniach technicznych.
- Postawa wykazująca zorientowanie na klienta.
- Samodzielność w działaniu: ustalanie priorytetów zadań, organizacja dnia pracy etc.
- Możliwość podróżowania do innych krajów.

Z racji międzynarodowego środowiska pracy ważna jest znajomość j. angielskiego na poziomie minimum B2.

Oferta Pracodawcy

Helind Electronics oferuje zatrudnionej osobie:



- Umowa o pracę.
- Wynagrodzenie zasadnicze miesięczne oraz system bonusowy wypłacany kwartalnie oraz rocznie.
- Samochód służbowy Volkswagen T- Roc, z opcją używania do celów prywatnych.
- Dodatkowe 2 dni wolne od pracy w roku.
- Prywatna opieka medyczna – Medcover.
- Karta MultiSport, Pakiet MultiLife.
- Szkolenia techniczne także za granicą.
- Ubezpieczenie grupowe (płatne przez pracownika).
- Paczki na święta. Prezenty powitalne dla nowozatrudnionych pracowników.
- Praca hybrydowa: 3 dni home office i 2 dni pracy w biurze: Kraków.
- Praca w międzynarodowym środowisku.
- Spotkania integracyjne (pikniki, family days, business run).
- Realne możliwości awansu i rozwoju zawodowego.
- Program rekomendacji i poleceń pracowników.

Projekt prowadzi Agnieszka Bornus– Senior Consultant, a.bornus@grupagt.eu, tel. 502 773 226