

Business Development Manager / menedżer ds. rozwoju biznesu

Szukamy Business Development Managera, który będzie odpowiadać za rozwój [ryнку / segmentu klientów / partnerstw / kanału sprzedaży]. Twoim głównym celem będzie [np. pozyskanie nowych klientów, rozwój nowego rynku, budowa sieci partnerów]. Będziesz pracować przede wszystkim z [typ klientów / partnerów / rynek geograficzny]. Na tym stanowisku będziesz mieć realny wpływ na kierunek rozwoju [obszar biznesowy].

Twoje zadania

Na co dzień będziesz:

- identyfikować nowe możliwości biznesowe,
- analizować potencjał wybranych rynków, segmentów lub partnerstw,
- nawiązywać relacje z potencjalnymi klientami i partnerami,
- prowadzić rozmowy biznesowe,
- rozwijać wybrane szanse do etapu [etap],
- przygotowywać rekomendacje dotyczące dalszych działań,
- monitorować wyniki i reagować na zmiany,
- współpracować z zespołami [sprzedaży / marketingu / produktu / finansów].

Za co będziesz odpowiadać?

Zakres stanowiska obejmuje:

Obszar	Tvoja odpowiedzialność
Rozwój rynku	[samodzielne wyszukiwanie możliwości / rozwijanie wskazanego kierunku]
Klienci i partnerzy	pozyskiwanie oraz rozwijanie relacji z [grupa]
Proces sprzedaży	przewodzenie procesu do etapu [etap]
Oferta i negocjacje	[samodzielne prowadzenie / współpraca z działem sprzedaży]
Decyzje handlowe	samodzielność w zakresie [zakres]
Przekazanie klienta	po [etap] dalszą obsługę przejmuje [dział / stanowisko]

Czego oczekujemy?

Szukamy osoby, która ma doświadczenie w rozwoju biznesu i potrafi samodzielnie prowadzić

powierzony obszar.

Ważne będą dla nas:

- doświadczenie w rozwijaniu [rynków / klientów / partnerstw / kanałów sprzedaży],
- umiejętność oceny potencjału biznesowego,
- doświadczenie w rozmowach z [typ klientów / partnerów / poziom decydentów],
- umiejętność pracy z informacjami z rynku,
- samodzielność w podejmowaniu decyzji,
- umiejętność wyciągania wniosków z wyników prowadzonych działań,
- znajomość [branży / rynku / CRM / języka / narzędzi].

Dodatkowym atutem będzie

- doświadczenie we wprowadzaniu firmy na nowe rynki,
- rozwijanie partnerstw biznesowych,
- doświadczenie w sprzedaży B2B,
- praca z klientami z [branża / segment],
- doświadczenie w środowisku międzynarodowym,
- znajomość [język / narzędzie / technologia].

Po czym poznamy, że dobrze Ci idzie?

Na tym stanowisku będziesz odpowiadać za [konkretny wynik].

W zależności od zakresu roli mogą to być m.in.:

- wartość rozwijanych szans biznesowych,
- liczba pozyskanych klientów,
- przychód z nowego biznesu,
- liczba lub wartość uruchomionych partnerstw,
- rozwój wskazanego segmentu,
- realizacja kolejnych etapów wejścia na nowy rynek.

Z kim będziesz pracować?

Będziesz współpracować przede wszystkim z [sprzedażą / marketingiem / produktem / finansami / zarządem].

Raportujesz bezpośrednio do [stanowisko].

Stanowisko [obejmuje / nie obejmuje] zarządzanie zespołem.

Jeśli będziesz odpowiadać za zespół, będzie on liczył [liczba osób].

Co oferujemy?

Oferujemy:

- wynagrodzenie w przedziale [widełki],

- premię lub prowizję uzależnioną od [konkretny wynik],
- [UoP / B2B / inna forma współpracy],
- pracę w modelu [stacjonarnym / hybrydowym / zdalnym],
- narzędzia potrzebne do pracy,
- [budżet szkoleniowy / benefity / samochód / dodatkowe świadczenia],
- możliwość wpływu na rozwój [rynek / produkt / obszar biznesowy].

Jak wygląda rekrutacja?

Proces obejmuje [liczba] etapów.

1. Rozmowa wstępna – poznajemy Twoje doświadczenie i dotychczasowy zakres odpowiedzialności.
2. Spotkanie z [stanowisko] – rozmawiamy o roli, celach i sposobie pracy.
3. Krótki case biznesowy – sprawdzamy sposób analizy sytuacji i podejmowania decyzji.
4. Spotkanie finalne – omawiamy warunki współpracy i kolejne kroki.

Po każdym etapie otrzymasz informację o dalszym przebiegu procesu.