

**Jesteśmy ENPIRE HR** - nowoczesną agencją doradztwa personalnego. Wysoko cenimy dobre pomysły i odwagę biznesową, która wytycza nowe szlaki. Wyróżnia nas niezwykła kultura organizacyjna - oparliśmy ją na partnerskich relacjach oraz klarownej komunikacji. Z nami przekonasz się, że możesz o wiele więcej, niż myślisz. Nasz cel? Nowatorskie projekty, zadowoleni klienci i docenieni pracownicy.

Marka ENPIRE to także perspektywy. Potwierdzenie? Gazeta Biznesu 2018, Gepard Biznesu 2018, Złoty Certyfikat Rzetelności 2018. Jako jedna z niewielu polskich firm figurujemy też w prestiżowym rankingu Financial Times: Europe's Fastest Growing Companies.

Możesz być pewien, że w ENPIRE HR zadamy o Twoją karierę i docenimy zdolności. Dołącz do najlepszych specjalistów w branży.

**Aktualnie do naszego zespołu w Białymstoku poszukujemy Specjalisty ds. kluczowych klientów.**

**Aplikuj jeśli:**

- pracowałeś/aś na podobnym stanowisku w agencji rekrutacyjnej lub firmie outsourcingowej,
- posiadasz kilkuletnie doświadczenie w sprzedaży oraz realizacji usług HR,
- pracowałeś z kluczowymi klientami na różnym szczeblu,
- posiadasz ekspercką wiedzę w danym segmencie rynku,
- prowadzisz spotkania oraz pogłębione wywiady z klientami,
- budujesz długofalowe relacje z klientami,
- cechuje cię samodzielność i nastawienie na przełamywanie barier oraz osiągnięcie najlepszych wyników,
- posługujesz się swobodnie językiem angielskim lub innym językiem obcym,
- dodatkowo masz doświadczenie lub doskonale rozumiesz na czym polega poszukiwanie kandydatów metodami bezpośrednimi - direct/executive search, headhunting, networking.

**Twoje zadania:**

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów i budowanie relacji biznesowych,
- sprzedaż produktów i realizacja zadań sprzedażowych w ramach przyjętych planów,
- stałe monitorowanie potrzeb klientów oraz dostarczanie im odpowiednich rozwiązań,
- uczestnictwo w targach oraz wydarzeniach branżowych,
- realizacja celów związanych z rozwojem współpracy,
- prowadzenie spotkań oraz negocjacji z klientami, partnerami i inwestorami,
- przygotowywanie ofert dla klientów,
- kontakt i identyfikacja potrzeb klientów z zakresu profesjonalnego doradztwa oraz eksperckie wsparcie w zakresie rekrutacji,
- ciągle pogłębianie eksperckiej wiedzy o rynku i odpowiedzialności za dany segment,
- realizacja wielokanałowej strategii przyciągania i pozyskiwania klientów,
- udział w akcjach employer brandingowych

Będziesz pracował dla firmy, gdzie stworzymy świetną atmosferę i partnerską kulturę pracy. Jesteśmy zgranym zespołem. Gwarantujemy, że będziesz mógł brać aktywny udział w rozwoju firmy, dzięki czemu rozwiniesz swoje umiejętności. Jesteśmy otwarci na twoje pomysły. Zależy nam, abyś osiągał sukcesy razem z nami.

*Informujemy, że niniejsza oferta jest kierowana również do osób niepełnosprawnych.*

Jeśli uważasz, że jesteś brakującą częścią naszego zespołu, aplikuj koniecznie przez formularz

<http://bit.ly/2kBZQ6c>

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku  
BIURO KARIER  
Agencja Zatrudnienia (376)  
ul. Zwycięstwa 14/3, 15-703 Białystok