



KIM JESTEŚMY

Jesteśmy firmą, która od kilkunastu lat z sukcesem wspiera polskich pracodawców w pozyskiwaniu pracowników z zagranicy. Specjalizujemy się w rekrutacji i legalnym zatrudnianiu obcokrajowców z Europy Wschodniej, Ameryki Południowej, Azji i Afryki.

Na co dzień prowadzimy procesy rekrutacyjne zarówno dla dużych firm, jak i mniejszych przedsiębiorstw – w ramach projektów sezonowych, gdzie liczy się szybkość działania, elastyczność i sprawdzone rozwiązania kadrowe jak również długofalowe procesy zatrudnienia – dla firm, które chcą zbudować stabilne, zaangażowane zespoły na lata.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i znajomości rynku pracy wiemy, jak skutecznie łączyć potrzeby pracodawców z oczekiwaniami kandydatów. Dbamy o każdy etap współpracy – od rekrutacji, przez legalizację pobytu i pracy, aż po kompleksową obsługę zatrudnienia i payrollu.

Współpracujemy z firmami z różnych sektorów – od produkcji i logistyki, przez rolnictwo, aż po przemysł spożywczy i usługi.

Naszą misją jest dostarczanie sprawdzonych pracowników i budowanie długofalowych relacji, opartych na zaufaniu, przejrzystości i skuteczności.

Opis

Kogo szukamy - Szukamy osoby, która będzie wspierać sprzedaż w pierwszym kontakcie z potencjalnymi klientami. Nie musisz mieć dużego doświadczenia w sprzedaży. Ważne, żebyś swobodnie rozmawiał/a przez telefon, potrafił/a zadawać konkretne pytania, szukać informacji o firmach i dokładnie zapisywać ustalenia.

Będziesz pracować na przygotowanych listach firm i kontaktów, prowadzić pierwsze rozmowy, realizować zaplanowane kroki kontaktu i przekazywać dobrze opisane tematy do osób odpowiedzialnych za sprzedaż. Nie będziesz samodzielnie negocjować umów ani domykać sprzedaży.

Co będziesz robić

- Wyszukiwać i porządkować firmy oraz osoby kontaktowe w narzędziach sprzedażowych
- Kontaktować się z firmami telefonicznie, mailowo i przez LinkedIn.
- Ustalać, kto odpowiada za pracowników, produkcję, magazyn, HR lub decyzje operacyjne.
- Zadawać krótkie, konkretne pytania: czy firma ma piki, braki kadrowe, rotację, potrzeby sezonowe albo problemy z obsadą.
- Zapisywać informacje w systemie i pilnować kolejnych kroków.
- Przekazywać ocieplone i opisane tematy dalej do zespołu sprzedaży

Szukamy osoby, która lubi rozmawiać z ludźmi i nie boi się telefonu; jest ciekawa, dopytuje i nie kończy na pierwszym „proszę wysłać maila”; jest dokładna i dobrze zorganizowana; potrafi działać według procesu i pilnować follow-upów; nie zraża się odmową lub brakiem odpowiedzi; chce nauczyć się sprzedaży B2B od praktycznej strony.

Mile widziane

- status studenta;

- doświadczenie w obsłudze klienta, call center, sprzedaży, rekrutacji, gastronomii, eventach lub administracji;
- dobra znajomość Google Sheets / Excela;
- komunikatywny angielski jako dodatkowy atut.

Oferujemy wdrożenie do oferty, klientów i sposobu rozmowy; gotowe wytyczne, segmenty, kryteria kwalifikacji i schematy kontaktu; pracę blisko zespołu sprzedaży i osób decyzyjnych; możliwość rozwoju w stronę sprzedaży B2B lub business developmentu; jasne zadania i cotygodniowy feedback ;pracę w Kielcach.

- Jak aplikować? Wyślij CV na adres paulina.sulik@fws-services.com . W kilku zdaniach napisz, dlaczego dobrze czujesz się w rozmowach telefonicznych i pracy z ludźmi.