

Do grupy LUXIONA należą tak znane w Europie marki jak Troll i Sagelux. Oświetlenie jest naszą pasją od ponad 90 lat. Zakres działalności grupy LUXIONA obejmuje wszystkie etapy realizacji inwestycji w dziedzinie oświetlenia. Realizowane przez nas projekty uwzględniają najnowsze osiągnięcia w kontekście oszczędności energii w systemie oświetleniowym oraz nowoczesny design. Naszym celem jest zapewnienie najwyższego zadowolenia Klienta z eksploatowanego oświetlenia.

W związku z rozwojem firmy, poszukujemy obecnie do naszego Zespołu Sprzedaży kandydata na stanowisko:

## Business Development (Key Account Manager) (elektrotechnika - oświetlenie)

Miejsce pracy: Warszawa / mazowieckie

### Opis stanowiska:

- **Obsługa rynku inwestycyjnego w nowym segmencie rynkowym**
- Nawiązywanie, budowanie i rozwój relacji biznesowych z przyszłymi klientami
- Współpraca z klientami B2B
- Budowanie relacji z potencjalnymi Klientami
- Przygotowanie i przeprowadzanie prezentacji sprzedażowych
- Przygotowywanie i prezentacja ofert na podstawie wcześniej przeprowadzonych analiz, negocjacja warunków umów
- Realizacja planów sprzedaży do określonych grup docelowych oraz utrzymywanie i rozwijanie stałej współpracy z Klientami w powierzonym obszarze
- Promowanie rozwiązań oświetleniowych firmy wśród architektów, projektantów oraz inwestorów
- Doradztwo oraz prowadzenie projektów inwestycyjnych w obszarze rozwiązań oświetleniowych we współpracy ze wszystkimi stronami procesu inwestycyjnego (architektami, projektantami, inwestorami, wykonawcami)
- Kreowanie dobrego wizerunku firmy na rynku
- Budowanie bazy Klientów i inwestycji w oparciu o moduł CRM
- Analiza rynku i branży oświetleniowej oraz działań konkurencji
- Raportowanie do Dyrektora Handlowego

### Wymagania konieczne:

- Wykształcenie **wyższe lub średnie**
- Doświadczenie na podobnym stanowisku sprzedażowym, przy obsłudze kluczowych klientów, poparte osiągniętymi sukcesami
- Doświadczenie w pozyskiwaniu nowych klientów
- Umiejętność docierania do osób decyzyjnych i efektywnego prezentowania możliwości i korzyści
- Znajomość branży oświetleniowej lub pokrewnej i doświadczenie w sprzedaży B2B będzie dodatkowym atutem
- Umiejętność rozpoznawania i definiowania potrzeb klientów
- Znajomość etapów prowadzenia procesu handlowego i technik sprzedaży
- Łatwość w nawiązywaniu kontaktów oraz w budowaniu relacji
- Wysoki poziom umiejętności interpersonalnych i zorientowanie na wynik
- Samodzielność i dobra organizacja pracy
- Umiejętność szybkiego reagowania na potrzeby rynku i pracy w zmieniającym się otoczeniu
- Przedsiębiorczość i dynamizm w działaniu
- Znajomość obsługi komputera – pakiet MS Office
- Prawo jazdy kat. B

### Mile widziane:

- Wykształcenie **elektrotechniczne** lub pokrewne
- Znajomość zagadnień techniki świetlnej i/lub gotowość do intensywnego rozwoju w tym zakresie
- Doświadczenie na samodzielnym stanowisku sprzedażowym na rynku B2B inwestycji budowlanych
- Doświadczenie w realizacji projektów inwestycyjnych w branży oświetleniowej / budowlanej oraz aktywne kontakty z architektami, projektantami elektrycznymi, inwestorami i firmami wykonawczymi
- Bardzo dobra znajomość lokalnego rynku inwestycyjnego
- Mile widziana znajomość języka angielskiego

### Oferujemy:

- Pracę w międzynarodowej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- Motywujący system wynagradzania
- Rozwojowe środowisko pracy oraz możliwość awansu
- Pakiet profesjonalnych szkoleń produktowych, branżowych i sprzedażowych
- Wsparcie marketingowe i techniczne

Jeśli chcesz dołączyć do naszego zespołu, prześlij swoje CV i list motywacyjny wraz z poniższą klauzulą na adres e-mail: [rekrutacja@luxiona.com](mailto:rekrutacja@luxiona.com).

Prosimy o umieszczenie w CV zgody następującej treści:

**„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych niezbędnych w procesie obecnej rekrutacji zg. z art. 6 ust. 1, lit. a RODO.” Przez LUXIONA POLAND S.A. Jacentów 167, 27-580 Sadowie jako**

**administratora moich danych osobowych zawartych w aplikacji w celu przeprowadzenia procesu rekrutacji na aplikujące przeze mnie stanowisko. Oświadczam jednocześnie, iż zostałem/am poinformowany/a o przysługującym mi prawie dostępu do treści moich danych oraz możliwości ich poprawiania, a także o tym, że podanie tych danych jest dobrowolne, jednakże bez ich podania nie jest możliwe zrealizowanie celu, o którym mowa wyżej.”**

Szczegółowe informacje dotyczące przetwarzania Pani/Pana danych osobowych znajdują się na stronie internetowej: <https://luxiona.pl/wp-content/uploads/2020/11/Obowi%C4%85zek-informacyjny-dla-kandydat%C3%B3w-do-pracy.pdf>

Jeśli wyrażamy zgodę przetwarzanie danych osobowych podanych w procesie rekrutacji w celu wykorzystania ich w kolejnych naborach, prosimy o umieszczenie w CV dodatkowej zgody o treści:

**„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w aplikacji w celu wykorzystania ich w kolejnych naborach prowadzonych przez LUXIONA POLAND S.A. przez okres najbliższych 12 miesięcy. Oświadczam jednocześnie, iż zostałem/am poinformowany/a o przysługującym mi prawie dostępu do treści moich danych oraz możliwości ich poprawiania, a także o tym, że podanie tych danych jest dobrowolne, jednakże bez ich podania nie jest możliwe zrealizowanie celu, o którym mowa wyżej.”**

Wysyłając zgłoszenie rekrutacyjne zgadzasz się na przetwarzanie przez LUXIONA POLAND S.A. Jacentów 167, 27-580 KRS nr 0000051064 Twoich danych osobowych w celu prowadzenia rekrutacji na stanowisko wskazane w ogłoszeniu. Twoje dane nie są wykorzystywane do innych rekrutacji, są przechowywane przez okres 3 m-cy, po tym okresie są niszczone. W w/w okresie masz prawo dostępu do swoich danych, w tym uzyskania ich kopii, sprostowania danych, żądania ich usunięcia, ograniczenia przetwarzania, wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, przeniesienia podanych danych, wniesienia skargi oraz cofnięcie zgody. Nie przekazujemy Twoich danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy. Inspektorem Ochrony Danych LUXIONA POLAND S.A. jest Iwona Łabęcka, e-mail [rodo@luxiona.com](mailto:rodo@luxiona.com); telefon: +48 15 868 40 65.