



# BUSINESS DEVELOPMENT EXECUTIVE



## O NAS

Surveily sp. z o.o. to dynamicznie rozwijający się Startup z obszaru Smart Factories, który tworzy rozwiązania służące do automatyzacji nadzoru zasad bezpieczeństwa i higieny pracy. Nasze oprogramowanie integruje się z istniejącymi systemami monitoringu aby analizować obraz na żywo przy pomocy sztucznej inteligencji i wizji maszynowej. Działamy na rynku od ponad 2 lat i wdrażamy nasze wielokrotnie nagradzane rozwiązania u klientów z listy Fortune 500. W naszych działaniach wspiera nas ambitny zespół oraz kapitał inwestycyjny.



## OPIS STANOWISKA

Szukamy osoby dobrze zorganizowanej, która na co dzień będzie pełniła następujące obowiązki:

- Budowa strategii Outbound, korzystając z różnych narzędzi.
- Docieranie do nowych leadów sprzedażowych poprzez nowoczesne kanały komunikacji.
- Identyfikacja nowych możliwości rynkowych związanych ze sztuczną inteligencją, wizją maszynową i uczeniem maszynowym.
- Utrzymywanie relacji z klientami i efektywne zaspokajanie ich potrzeb.
- Współpraca z zarządem w zakresie sprzedaży i celów biznesowych, planowania i prognozowania.
- Negocjowanie warunków współpracy i zamykanie transakcji biznesowych.



## WYMAGANIA

- Doświadczenie w sprzedaży wychodzącej lub zarządzaniu kontami.
- Doświadczenie w branży IT (najlepiej w software house'ach lub firmach konsultingowych).
- Doskonałe umiejętności przywódcze i komunikacyjne.
- Znajomość narzędzi produktywności i sprzedaży na bardzo dobrym poziomie.
- Efektywność w tworzeniu planów działania z klientami i zamykaniu transakcji.
- Wysoka dbałość o szczegóły i umiejętność podejmowania decyzji opartych na faktach.
- Proaktywne podejście do usprawniania procesów.
- Zdolność wykonywania wielu zadań jednocześnie, priorytetyzacji i efektywnego zarządzania czasem.
- Wykształcenie wyższe.
- Angielski na poziomie C1.
- Znajomość języka niemieckiego mile widziana.



## OFERUJEMY

- Możliwość zdobycia unikalnego doświadczenia w obszarach AI i BI.
- Prowizja za pozyskanie nowych klientów.
- Zatrudnienie w oparciu o UoP lub B2B (do wyboru).
- Wynagrodzenie 6000 - 8000 zł netto + VAT (B2B) w zależności od umiejętności i doświadczenia.
- Dużo wyzwań oraz realny wpływ na rozwój firmy.
- Miła i przyjazna atmosfera pracy.
- Szybka ścieżka kariery i możliwości dalszego rozwoju.
- Umowa na pełny etat UoP/B2B.
- Karta Multisport.
- ESOP/Udziały dla pracowników startupu.