MS POS POLAND

Head of Sales

Łódź | UoP / B2B | Praca stacjonarna

Aplikuj teraz

Benefity w MS POS

Dbamy o naszych pracowników oferując szeroki pakiet benefitów

- Międzynarodowe projekty
- Program mentorski
- Indywidualna mapa szkoleń
- Pakiet opieki medycznej
- Multisport
- Home office
- Dofinansowanie do wakacji
- Pożyczki socjalne
- Imprezy integracyjne

Twoje obowiązki

- Opracowanie i realizacja strategii sprzedaży rozwiązań ERP oraz produktów Microsoft (Dynamics 365, Power Platform, M365, Azure).
- Zarządzanie zespołem sprzedaży: wyznaczanie celów, rozwój kompetencji, monitoring wyników.
- Prowadzenie procesów sprzedażowych od pierwszego kontaktu po podpisanie umowy, w tym spotkania C-level i negocjacje.
- Budowanie i rozwijanie relacji z kluczowymi klientami oraz partnerami biznesowymi.
- Współpraca z Microsoft w ramach programów partnerskich oraz wspólnych działań sprzedażowych.
- Koordynacja współpracy z działami pre-sales, delivery i marketingiem przy przygotowywaniu ofert i koncepcji rozwiązań.
- Monitorowanie pipeline'u i wyników sprzedaży w CRM oraz przygotowywanie raportów dla Zarządu.
- Reprezentowanie firmy na wydarzeniach branżowych i inicjatywach Microsoft.

Nasze wymagania

- Minimum 3–5 lat doświadczenia w sprzedaży rozwiązań ERP (np. Dynamics 365 Business Central / Finance & Operations, SAP, Oracle, IFS, Enova, Comarch ERP).
- Minimum 3 lata na stanowisku managerskim w sprzedaży B2B.
- Udokumentowane sukcesy sprzedażowe w obszarze produktów Microsoft: Dynamics 365, Power Platform, Microsoft 365, Azure.
- Doświadczenie w sprzedaży projektów wdrożeniowych o wartości mid-market/enterprise (500 tys.–5 mln+ PLN).
- Praktyka w budowaniu i skalowaniu zespołów sprzedażowych (hunting + farming).
- Umiejętność prowadzenia złożonych procesów sprzedażowych do C-level (CEO, CFO, COO, CIO).
- Umiejętność przygotowywania i negocjowania ofert projektowych i umów wdrożeniowych.
- Silna orientacja na wyniki, umiejętność budowania pipeline'u 6–12 miesięcy.
- Doskonała znajomość procesów sprzedaży konsultatywnej (Solution Selling, Challenger, MEDDIC/MEDDPICC).
- Umiejętność prowadzenia spotkań discovery, analizy potrzeb i tworzenia koncepcji rozwiązań.
- Biegła współpraca z działem consulting/tech oraz pre-sales.
- Znajomość języka B2+ (swobodna komunikacja biznesowa – rozmowy z klientami, prezentacje, negocjacje, dokumentacja).
- Prawo jazdy Kategorii B.

Oferujemy

- Atrakcyjne wynagrodzenie zasadnicze oraz system premiowy (prowizja 4% od wartości netto przychodów od sprzedaży). Premiowy system, który działa - oferujemy przejrzysty i motywujący system premiowy - nagradzamy za efekty i zaangażowanie.
- Dostęp do najnowszych technologii i narzędzi, do certyfikacji, szkoleń i programów rozwojowych, umożliwiających poszerzanie kompetencji w kierunku strategicznej sprzedaży rozwiązań technologicznych.
- Pakiet benefitów: opieka medyczna, karta sportowa, ubezpieczenie na życie, możliwość pracy zdalnej, dofinansowanie do kursów i szkoleń,
- Wsparcie marketingowe - konferencje, spotkania branżowe oraz materiały merytoryczne, pomagamy Ci wzmacniać relacje i dostarczać Twoim klientom wartość na każdym etapie współpracy
- Zgrany zespół – będziesz współpracować z doświadczonymi zespołami konsultantów i developerów - zespołem wysokiej klasy ekspertów IT i liderów technologii, którzy wspólnie realizują innowacyjne projekty.
- Relacje poza ekranem - stawiamy na kontakt twarzą w twarz – organizujemy integracje i spotkania. Zapraszamy na nasz coroczny wyjazd integracyjny!

O firmie

Jesteśmy zespołem, który naprawdę lubi to, co robi. Łączymy kompetencje biznesowe, technologiczne i wdrożeniowe, ale przede wszystkim – ludzi, którzy potrafią ze sobą współpracować. Wierzymy, że technologia Microsoft i nowoczesne systemy ERP mają realną moc zmieniania firm, a nasze podejście „problem → wartość → rozwiązanie" pomaga klientom podejmować lepsze decyzje.

Pracujemy szybko, partnersko i z dużą dawką odpowiedzialności. Wspieramy się nawzajem – niezależnie od tego, czy chodzi o sprzedaż, delivery, czy budowanie strategii razem z Microsoftem. Mamy wysokie ambicje, ale nie gubimy przy tym zdrowego rozsądku ani poczucia humoru. Cenimy dobrą komunikację, transparentność i chęć działania wyżej niż perfekcyjne CV.

Jeśli szukasz miejsca, w którym wpływ na biznes jest realny, decyzje podejmują ludzie – nie procedury – a sukces mierzy się wspólnie, a nie indywidualnie, to być może szukamy właśnie Ciebie.

Dlaczego warto do nas dołączyć?

Stały rozwój i stabilność

80% naszego zespołu posiada certyfikacje Microsoft, a średni staż pracy wynosi 14 lat.

Ciekawe projekty

Realizujemy zróżnicowane projekty dla klientów z różnych branż i krajów.

Zgrany zespół

Pracujemy w doświadczonym zespole, który chętnie dzieli się wiedzą i wspiera się nawzajem.

Nie zwlekaj i zgłoś się już dziś!

Dołącz do zespołu MS POS Poland i rozwijaj się w dynamicznym środowisku technologicznym

Aplikuj teraz

MS POS Poland Sp. z o.o.

ul. Wólczańska 143, 90-525 Łódź | contact@mspos.net

MS POS
Knowledge is the Solution

Administrator danych osobowych: MS POS Poland Sp. z o.o.
Dane przetwarzane zgodnie z RODO.

Klauzula informacyjna RODO
MS POS Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi przy ul. Wólczańska 143, 90–525 Łódź informuje, że jest Administratorem Pani/Pana wszelkich danych osobowych zamieszczonych w przesłanych dokumentach aplikacyjnych.
W przypadku pytań dotyczących procesu przetwarzania Pani/Pana danych osobowych mogą się Państwo kontaktować pod adresem: contact@mspos.net
Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane na podstawie zgody – zgodnie z art. 6 lit. a RODO oraz w celu ewentualnego zawarcia i wykonywania umowy o pracę/zlecenia – zgodnie z art. 6 lit. b RODO.
Administrator informuje, że wyrażone zgody w tym procesie mogą być w każdej chwili odwołane. Administrator będzie przetwarzać Pani/Pana dane osobowe dla potrzeb obecnej rekrutacji przez okres 6 miesięcy, a w przypadku zgody na przetwarzanie danych osobowych dla przyszłych rekrutacji będzie przetwarzać je przez okres 24 miesięcy od dnia pozyskania niniejszego oświadczenia z możliwością przedłużenia tego okresu za Pani/Pana zgodą.
Podanie danych osobowych w procesie rekrutacyjnym jest dobrowolne, jednakże nieudzielenie informacji podstawowych może skutkować odrzuceniem Pani/Pana kandydatury w procesie selekcji.
Ponadto Administrator informuje, że kandydat ma prawo żądania dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia, żądania ograniczenia przetwarzania danych lub prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, a także o prawie do przenoszenia danych, jak i o prawie do wniesienia skargi do organu nadzorczego.