

Business Development Manager

LOKALIZACJA: WARSZAWA / Region Mazowsze / Projekty międzynarodowe

FORMA: Pełny etat UoP / Kontrakt B2B

START: Od zaraz

KIM JESTEŚMY – SLX W PIGUŁCE

SLX Sp. z o.o. to jeden z wiodących integratorów systemów audiowizualnych w Polsce z **ponad 20-letnim doświadczeniem**.

Projektujemy, instalujemy, konfigurujemy i wspieramy zaawansowane systemy AV dla najbardziej wymagających klientów – od sal konferencyjnych globalnych korporacji, przez interaktywne muzea i stadiony sportowe, sale wykładowe, aule, audytoria aż po centra dowodzenia i symulatory.

Liczby, które mówią same za siebie:

20+

lat na rynku AV

6

kontynentów w sieci PSNI

50+

ekspertów AV w Polsce

Nasi klienci to m.in.: Microsoft, L'Oréal, McKinsey & Company, Accenture, FactSet, CD Projekt Red, ING Hubs, PEPCO, Rossmann, Veolia a także szereg uniwersytetów i uczelni wyższych, podmiotów publicznych, obiektów sportowych i wiele innych.

Jako jedyna firma z Polski należymy do prestiżowej **PSNI Global Alliance** – sieci łączącej liderów integracji AV z 269 biur w 64 krajach.

Twój zakres obowiązków

Jako BDM odpowiadasz za rozwój biznesu w przydzielonym regionie lub segmencie rynku.

Rozwój biznesu i relacji:

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów i projektów AV – od pierwszego kontaktu po podpisanie umowy.
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami korporacyjnymi, architektami, deweloperami i instytucjami.
- Monitorowanie rynku, identyfikacja przetargów (również zagranicznych) i nowych szans biznesowych.
- Udział w targach branżowych (ISE Barcelona, InfoComm) i eventach networkingowych.

Strategia i współpraca:

- Współtworzenie strategii sprzedażowej oddziału z zarządem i zespołem handlowym.
- Współpraca z zespołem projektowym SLX – od koncepcji po wdrożenie, jesteś łącznikiem między klientem a techniką.
- Przygotowywanie ofert, prezentacji i materiałów sprzedażowych dopasowanych do potrzeb klienta.
- Raportowanie wyników, pipeline'u i prognoz sprzedażowych.

Reprezentacja i marka:

- Bycie „twarzą SLX” w swoim regionie – budowa rozpoznawalności marki wśród klientów i partnerów.
- Utrzymywanie relacji z partnerami technologicznymi.
- Wspieranie działań marketingowych oddziału i generowanie treści z terenu (case studies, referencje).

To, co jest dla nas kluczowe:

- ✓ Łeb na karku – szybko ogarniasz sytuację, potrafisz połączyć kropki i nie boisz się samodzielnych decyzji.
- ✓ Gracz zespołowy – „My” jest dla Ciebie ważniejsze niż „Ja”. Wiesz, że najlepsze projekty powstają dzięki synergii, nie byciu gwiazdą.
- ✓ Komunikatywność po angielsku – na poziomie, który pozwala swobodnie poprowadzić spotkanie biznesowe, prezentację lub negocjacje. Nie musisz być native speakerem – wystarczy, że czujesz się z tym komfortowo.
- ✓ Prawo jazdy kat. B – część projektów wymaga mobilności, a my cenimy ludzi, którzy chętnie ruszają w drogę.
- ✓ Otwarty na wyzwania i podróże – ISE w Barcelonie, spotkania z partnerami w Europie, wizyta na budowie nowego centrum kongresowego. Jeśli na myśl o wyjeździe czujesz dreszcz ekscytacji, a nie stres – jesteś w dobrym miejscu.
- ✓ Naturalna relacyjność – potrafisz zbudować relację z CEO korporacji tak samo swobodnie jak z kierownikiem budowy. Ludzie chcą z Tobą rozmawiać.

Mile widziane, ale nie wymagane:

- Doświadczenie w sprzedaży B2B, szczególnie w branży AV, IT, budowlanej lub architektonicznej.
 - Znajomość rynku systemów audiowizualnych, sterowania lub smart building.
 - Doświadczenie w pracy z przetargami publicznymi (PZP) lub zamówieniami korporacyjnymi.
 - Znajomość CRM-ów (HubSpot, Salesforce) i narzędzi sprzedażowych.
-

CO OFERUJEMY

Wynagrodzenie	Konkurencyjne wynagrodzenie podstawowe + atrakcyjny system prowizyjny. Forma współpracy do uzgodnienia (UoP lub B2B).
Podróże służbowe	Targi ISE (Barcelona), InfoComm, szkolenia Crestron, wizyty u klientów w Polsce i Europie – pełne finansowanie.
Samochód służbowy	Do użytku służbowego, z możliwością użytkowania prywatnego po okresie próbnym.
Narzędzia pracy	Laptop, telefon, narzędzia CRM – zapewniamy pełne wyposażenie od pierwszego dnia.
Rozwój	Certyfikacje producentów (Crestron, Barco, itp.), szkolenia PSNI, udział w konferencjach branżowych.
Zespół	Doświadczeni inżynierowie, projektanci i PM-owie, którzy działają – i kibicują Twojemu sukcesowi.
Elastyczność	Hybrydowy model pracy. Liczymy się z wynikami, nie z godzinami przy biurku.
Wpływ	Realna sprawczość – Twoje pomysły i inicjatywy mają szansę na wdrożenie.

JAK WYGLĄDA REKRUTACJA

Cenimy Twój czas i szanujemy Twoją energię. Proces jest krótki, przejrzysty i nastawiony na poznanie Ciebie.

- 1. Aplikacja** – CV + kilka słów o sobie (nie potrzebujemy formalnego listu motywacyjnego; napisz po prostu, dlaczego to Cię zainteresowało).
- 2. Spotkanie online** (20–30 min) – poznajemy się, odpowiadamy na Twoje pytania i sprawdzamy wstępną zgodność.
- 3. Spotkanie z zespołem** (osobiście w jednym z oddziałów – Warszawa, Poznań, Wrocław ~60 min) – rozmawiamy o Twoich doświadczeniach, naszych projektach i wzajemnych oczekiwaniach. Część rozmowy odbywa się w języku obcym.
- 4. Decyzja** – max. 5 dni roboczych po spotkaniu. Nie znikamy, nie ghostujemy, niezależnie od wyniku.

Gotowy/Gotowa na nowe wyzwanie?

Wyślij CV na adres: praca@slx.pl

Tytuł wiadomości: **BDM WAW – [Twoje imię i nazwisko]**