



## Konsultant ds. sprzedaży w branży ogrodniczej

- 📍 Lokalizacja: Polska/Ukraina | ⏰ Godziny pracy: niepełny/pełny wymiar godzin
- | 🎓 Wykształcenie ogrodnicze/ doświadczenie w ogrodnictwie/ w trakcie nauki lub podobne

Czy interesujesz się ogrodnictwem i wiesz, jak przekształcić możliwości komercyjne w sukces? Czy chcesz doradzać i wspierać ogrodników oraz partnerów handlowych, aby dalej zwiększać nasz udział w rynku? To Twoja szansa!

### O Lumiforte 🌍

W Lumiforte łączymy innowacyjność, zrównoważony rozwój i pracę zespołową, aby uczynić świat bardziej ekologicznym i wydajnym. Nasze zaawansowane technologicznie powłoki optymalizują klimat w szklarniach na całym świecie, a nasze produkty do znakowania boisk sportowych wyznaczają linie na boiskach w całej Europie. Dzięki zakładom produkcyjnym w Holandii i Francji oraz klientom w ponad 70 krajach, każdego dnia wywieramy wpływ na świat!

U nas masz przestrzeń do rozwoju, współpracy i prawdziwego działania. Nic dziwnego, że otrzymaliśmy certyfikat Great Place to Work!

Więcej informacji o naszej organizacji znajdziesz na stronie [www.lumiforte.com](http://www.lumiforte.com).

### Twoja rola jako konsultanta ds. sprzedaży w sektorze ogrodnictwem

Na tym wszechstronnym stanowisku będziesz podnosić poziom rynku w Europie Północnej. Będziesz doradzać ogrodnikom i partnerom handlowym w zakresie naszych powłok i tego, jak mogą one maksymalnie wykorzystać naturalne światło słoneczne. Twoja działalność będzie się koncentrować na krajach północno-wschodniej Europy, głównie Polski/Ukrainy.

Będziesz często podróżować i odwiedzać przedsiębiorstwa zajmujące się uprawą szklarniową, którzy stosują nasze powłoki przy użyciu najnowszych technik. Ta rola ma charakter zarówno reaktywny (odpowiadanie na pytania, rozwiązywanie reklamacji), jak i proaktywny (przekonywanie nowych klientów i rozwijanie istniejących relacji).

Zostaniesz członkiem naszego zespołu sprzedaży EMEA i będziesz podlegać kierownikowi ds. handlowych. Będziesz ściśle współpracować z kolegami z zespołu oraz z naszą siedzibą główną w Baarle-Nassau.

Co będziesz robić?

- ✅ Odwiedzanie użytkowników końcowych – ogrodników na terenie Polski (potencjalnie Ukraina)
- ✅ Doradzanie, szkolenie i wspieranie klientów za pośrednictwem różnych kanałów (osobiście, telefonicznie, pocztą elektroniczną, Teams, WhatsApp)
- ✅ Reprezentowanie Lumiforte na targach, seminariach i wydarzeniach.
- ✅ Aktywny udział w zwiększaniu naszej sprzedaży oraz sygnalizowanie szans i zagrożeń.
- ✅ Rejestrowanie i analizowanie pytań i skarg klientów w celu wypracowania najlepszych rozwiązań.

Co możesz wnieść do zespołu?

- Ukończone wykształcenie średnie lub wyższe w odpowiednim kierunku bądź w trakcie nauki
- Znajomość rynku ogrodniczego
- Jesteś zorientowany na klienta, masz uporządkowany sposób myślenia i potrafisz znaleźć rozwiązania.
- Masz silne umiejętności komunikacyjne i szybko budujesz zaufanie.
- Doskonała znajomość języka polskiego, komunikatywna języka angielskiego.
- Potrafisz obsługiwać pakiet MS Office i systemy CRM.
- Lubisz dużo podróżować.

Co oferujemy?

 Kluczową rolę w naszej rozwijającej się międzynarodowej organizacji.

 Dobre warunki pracy, w tym:

- System premii za osiągnięcie celów
- Służbowy samochód
- Służbowy laptop i iPhone
- Możliwości szkoleniowe, dzięki którym będziesz się dalej rozwijać

Gotowy, aby wyrzucić wpływ? Aplikuj już teraz!

Możesz to zrobić, klikając link do swojego profilu LinkedIn lub wysyłając e-mail na adres: [michel.kooiman@lumiforte.com](mailto:michel.kooiman@lumiforte.com).

Jesteś zainteresowany, ale masz jeszcze pytania? Zadzwoń lub wyślij wiadomość do Barta Hergaardena (+31 6 15895488) lub Angeliki Kowalskiej(+48 695 709 050).