



Specjalista handlowiec

(branża drogeryjna)

Opcja Natura

Natura. To proste.

Poznaj nas

"Opcja Natura to manufaktura, którą tworzymy z pasją dlatego nie czujemy, że pracujemy. Czerpiemy wyłącznie z naturalnej siły napędowej, którą są otwarte umysły zespołu tworzącego! Szukamy osoby, która z żywym entuzjazmem podejmie wyzwanie rozwijania ogromnie ciekawego, twórczego projektu jakim jest Opcja Natura. "

- Agata Suliga, właścicielka marki Opcja Natura.

Opcja Natura to nasze miejsce, w którym bez zbędnego pośpiechu tworzymy kosmetyki oparte na naturalnych składnikach. Nasze receptury tworzone są tak, aby kosmetyk po prostu działał. Wiemy, że w Naturze tkwi ogromna siła, dlatego pakujemy ją do słoiczków i buteleczek. Bo natury się nie podrabia, z natury się czerpie!

Brzmi dobrze? Chcemy udowodnić, że wszystko da się zrobić! Teraz czas na kolejny krok. Od małej rodzinnej firmy staliśmy się całkiem już sporą manufakturą i nie zatrzymujemy się - idziemy dalej. Chętnie Cię przyjemy do drużyny, żeby wspólnie wspiać się jeszcze wyżej i mieć w życiu po prostu dobry czas.



Podstawowe dane dotyczące ogłoszenia:

- Krotoszyn, wielkopolskie,
- ważne: 14 dni (do 14.03.2025 r.),
- umowa o pracę, kontrakt B2B,
- pełny etat,
- specjalista,
- praca zdalna (z możliwością mobilnej),
- praca od zaraz lub w uzgodnionym między stronami okresie,
- system wynagrodzeń: **stała podstawa wynagrodzenia + dodatek zadaniowy + prowizja od obrotu + premia świąteczna**,
- samochód służbowy: **nie**,
- typ klienta: **B2B (klienci-firmy)**.

Rekrutacja 3-etapowa:

- **ETAP 1.** Do wybranych osób wyślemy zainteresowanie wraz z datą planowanej rozmowy online.
- **ETAP 2+3.** Warsztaty stacjonarne produktowe oraz rozmowa kwalifikacyjna (spotkanie w Krotoszynie). Koszty delegacji zostaną zwrócone uczestnikom tego etapu.

Twój zakres obowiązków

- **Zarządzanie portfelem kluczowych klientów:** aktywne nawiązywanie, rozwijanie oraz utrzymywanie strategicznych relacji z odbiorcami stacjonarnymi sklepów drogeryjnych stacjonarnych oraz internetowych.
- **Negocjowanie warunków współpracy:** prowadzenie rozmów dotyczących warunków sprzedaży, rabatów, umów handlowych oraz warunków logistycznych.
- **Realizacja celów sprzedażowych:** odpowiedzialność za realizację planów sprzedażowych. Monitorowanie wyników oraz wdrażanie działań naprawczych w przypadku odchyleń od realizacji.
- **Opracowanie i wdrażanie strategii sprzedaży:** w tym planowanie promocji, wprowadzenie nowych produktów oraz efektywne wykorzystanie działań marketingowych.



- **Współpraca z zespołami wewnętrznymi:** ścisła współpraca z działem marketingu, logistyki, produkcji oraz sprzedaży w celu zapewnienia płynności operacyjnej i skutecznej realizacji zamówień.
- **Monitorowanie rynku i konkurencji:** regularna analiza rynku drogeryjnego w zakresie portfolio produktowego firmy, identyfikowanie trendów, nowych okazji biznesowych, monitorowanie działań konkurencji oraz rekomendowanie działań w odpowiedzi na zmiany na rynku.
- **Raportowanie i analiza wyników:** Przygotowywanie cyklicznych raportów sprzedażowych, analizy efektywności działań oraz raportowanie o wynikach realizacji celów.

Nasze wymagania

- Preferowane **wykształcenie wyższe**.
- **Prawo jazdy** kategorii B.
- **Doświadczenie na podobnym stanowisku w pracy w branży kosmetycznej** zarówno kanale tradycyjnym jak i nowoczesnym (min. 3-letnie).
- **Znajomość rynku kosmetycznego**, wiedza na temat produktów kosmetycznych (naturalnych) ich właściwości, trendów rynkowych oraz przepisów regulacyjnych.
- **Umiejętność zarządzania i prowadzenia negocjacji handlowych**, budowania i utrzymywania długoterminowych relacji biznesowych.
- **Znajomość narzędzi analitycznych (Excel) i CRM**, doświadczenie w analizie danych sprzedażowych oraz planowaniu działań na podstawie tych analiz.
- Wysokie **umiejętności komunikacyjne i interpersonalne**, zdolność do budowania i utrzymywania profesjonalnych relacji z kluczowymi partnerami biznesowymi oraz współpracy z zespołem wewnętrznym.
- **Samodzielność i inicjatywa:** Silna orientacja na cele oraz umiejętność pracy samodzielnej i swobodnej w środowisku zorientowanym na wyniki.

Oferujemy:

- **Atrakcyjne wynagrodzenie i system premiowy:** Wynagrodzenie podstawowe oraz system premiowy uzależniony od wyników sprzedaży oraz realizacji zadań i celów.



- **Stabilne zatrudnienie:** Umowa o pracę w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku kosmetyków naturalnych.
- **Świetne warunki rozwoju zawodowego:** Wsparcie w rozwoju zawodowym, możliwość awansu w strukturach firmy, możliwość realnego wpływu na kierunek rozwoju marki.
- **Dynamiczne środowisko pracy:** Praca w zespole profesjonalistów, entuzjastów w dynamicznie rozwijającej się firmie.
- **Praca zdalna** dająca swobodę w zakresie organizacji pracy oraz elastyczny czas pracy.
- **Wspólny rozwój:** nasza przygoda z Opcją Naturą to rozwój nie tylko w kategoriach biznesowych, ale też personalnych. I chyba to najbardziej cenimy nie tylko w tej pracy, ale też w otaczających nas osobach.

Dodatkowe atuty:

- Zamiłowanie do natury, pomysłowość w tworzeniu nowych projektów kosmetycznych.
- Pasja do sportu, zdrowy styl życia.
- Znajomość języka angielskiego na poziomie komunikatywnym.
- Znajomość infrastruktury Google Drive, Google Kalendarz, Google Sheets, Slack.

Jak aplikować?

- Do 14.03.2025 r wyślij mail z CV na adres: marketing@opcjanatura.pl
- Wybrane osoby zaprosimy na spotkanie online.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu tej oraz przyszłych rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).