



**Ta praca
brzmi
dobrze**

SALES ENABLEMENT SPECIALIST (K/M/X)

Jak brzmi praca w Blum? Solidnie, jak nasza marka. Od 1992 roku w Jasinie k/Swarzędza, gramy jako jeden zespół, który codziennie tworzy jakość produktów i jakość współpracy. Dzięki temu słychać o nas głośno - jesteśmy światowym liderem na rynku okuć meblowych. Praca w Blum brzmi stabilnie i komfortowo. Na pokładzie niemal 600 osób. To ludzie z mocnymi kompetencjami. W gamie różnych wartości priorytetem jest dbałość o relacje z drugim człowiekiem w środowisku pełnym dialogu i wzajemnego wsparcia.

Aktualnie do zespołu marketingu poszukujemy osoby, która będzie wspierała efektywność sprzedaży poprzez rozwój narzędzi, materiałów oraz standardów działania dopasowanych do produktów i segmentów klientów.

www.blum.pl

Twój zakres obowiązków

- Tworzenie i rozwój narzędzi wspierających sprzedaż - przygotowanie i aktualizacja materiałów sprzedażowych (prezentacje, modele, materiały produktowe, case studies, sample) dostosowanych do segmentów klientów.
- Wsparcie wdrożeń produktów na rynek (GTM) - przygotowanie sprzedaży do wprowadzania nowych produktów poprzez dostarczanie materiałów, narzędzi oraz standardów działania.

Aplikuj teraz

Blum Facebook
Blum LinkedIn

Osoba kontaktowa



Blum Polska Sp. z o.o.

Hanna Sarbinowska
ul. Poznańska 16
62-020 Jasin k/Swarzędza

Telefon 608 065 236

E-Mail
Wskazówki dojazdu

- Rozwój standardów ekspozycji produktów w rynku – przygotowanie wytycznych dotyczących prezentacji produktów u dystrybutorów i partnerów handlowych, zarówno off-line jak i online (omnichannel).
- Współpraca z zespołem szkoleń – przygotowywanie treści merytorycznych do szkoleń oraz wsparcie wdrażania wiedzy produktowej i sprzedażowej w organizacji i u partnerów, a także dbanie o rozwój bazy wiedzy produktowej i sprzedażowej.
- Ścisła współpraca z Product & Customer Managerem i zespołem Customer w zakresie przekładania strategii produktowej i value proposition na materiały i działania sprzedażowe oraz dopasowania narzędzi sprzedażowych do specyfiki segmentów klientów oraz ich potrzeb.
- Podejmowanie niezbędnych inicjatyw rynkowych w celu zapewnienia widoczności marki w rynku (m.in. organizacja własnych wydarzeń branżowych, organizacja udziału marki w wydarzeniach zewnętrznych).
- Współpraca z działem sprzedaży i dystrybucji – bieżące wsparcie handlowców, identyfikacja barier sprzedażowych oraz dostosowywanie narzędzi do realiów pracy w rynku.
- Odpowiedzialność za realizację budżetów marketingowych dystrybutorów.
- Zbieranie feedbacku z rynku – analiza informacji od sprzedaży i klientów oraz rekomendowanie zmian w materiałach, argumentacji i podejściu sprzedażowym.
- Współpraca z Communication & Operations – w zakresie spójności materiałów sprzedażowych z komunikacją marketingową oraz wykorzystania contentu w działaniach sprzedażowych.
- Monitorowanie efektywności narzędzi sprzedażowych – analiza wykorzystania materiałów i ich wpływu na skuteczność sprzedaży oraz ich ciągła optymalizacja.

Brzmi jak coś dla Ciebie? Sprawdź co jest dla nas ważne:

- 3-5 lat doświadczenia w obszarze wsparcia sprzedaży, marketingu, trade marketingu lub pokrewnym.
- Doświadczenie w tworzeniu materiałów sprzedażowych (np. prezentacje, argumentacja produktowa, case studies).
- Znajomość procesów sprzedażowych oraz rozumienie potrzeb zespołów handlowych.
- Doświadczenie we współpracy z działami sprzedaży, marketingu oraz produktu.
- Umiejętność przekładania strategii produktowej i value proposition na konkretne narzędzia sprzedażowe.
- Doświadczenie w zbieraniu i analizie feedbacku z rynku oraz wdrażaniu usprawnień.
- Umiejętność organizacji pracy i koordynacji wielu inicjatyw (np. materiały, wdrożenia, wydarzenia).

- Komunikatywność oraz umiejętność pracy z różnymi interesariuszami (np. sprzedaż, dystrybucja, marketing).
- Znajomość języka angielskiego na poziomie komunikatywnym, umożliwiającym swobodną pracę w środowisku międzynarodowym (min. B2).

Co dla Ciebie? Nasz repertuar:

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę, w firmie mocno zorientowanej na pracownika i jego potrzeby.
- Krótkie piątki” oznaczające więcej weekendu dla Ciebie, a pracę możesz organizować w ruchomych godzinach.
- Jasne zasady dotyczące wynagrodzenia i premii – dostaniesz od nas w toku rekrutacji komplet informacji.
- Niezależnie od środka transportu dofinansujemy Twój dojazd do pracy, a na miejscu czeka na Ciebie bezpłatny parking – zero stresu, gdzie zaparkować.
- Smaczne obiady bez wychodzenia z firmy – kantyna na miejscu i dofinansowanie posiłków.
- Kompleksowa opieka Medicover za 1 zł (ze stomatologiem), gabinet lekarski w firmie z internistą, fizjoterapeutą i punktem pobrań krwi – zdrowie masz pod ręką.
- Dofinansowanie karty MultiSport i zaproszenie do #blumteam. To wspólne treningi, turnieje i biegi.
- Ubezpieczenie grupowe na życie na preferencyjnych warunkach.
- Bezpłatny dostęp do platformy eTutor oraz możliwość uczestnictwa w kursie języka angielskiego w pełni finansowanym przez firmę.
- Pracę w firmie, w której bezpieczeństwo stanowi rzeczywisty priorytet.
- Pracę w pięknej, funkcjonalnej przestrzeni, w budynku, który otrzymał nagrody za design.
- Możliwości w rytmie jutra! Możesz dołączyć m.in.: do globalnych projektów, dedykowanych programów szkoleniowych, warsztatów z ekspertami.
- Pracę w przyjaznej atmosferze wsparcia i zaufania. Dbamy, aby wszystko „kliknęło” z Twoimi potrzebami i stylem życia. Zespół już na Ciebie czeka!
- Niespodzianki w ciągu roku, integracje małe i duże, celebrowanie wyjątkowych okazji. Masz pasję? Powiedz nam – znajdziemy dla Ciebie miejsce w ciekawych inicjatywach!

Rekrutacje w naszej firmie są zgodne z przepisami prawa i Kodeksem postępowania w Blum. Jeśli chcesz skorzystać z przysługujących Ci praw, naruszenie możesz zgłosić tutaj: [Compliance w Blum | Blum](#)