

Ricoh Polska to polski przedstawiciel międzynarodowego koncernu świadczącego usługi IT oraz oferującego urządzenia i rozwiązania do druku biurowego i produkcyjnego. W ofercie Ricoh znajdują się urządzenia multifunkcyjne i drukarki, oprogramowanie do zarządzania dokumentami, urządzenia szerokoformatowe i produkcyjne na papier cięty i ciągły, projektory, systemy do wideokomunikacji, tablice interaktywne, automaty paczkowe a także szeroki wachlarz usług IT dedykowanych wszystkim rynkom: od SMB po Enterprise.

Firma jest znana z wysokiej jakości produktów, wyjątkowego podejścia do klienta i licznych inicjatyw na rzecz zrównoważonego rozwoju.

Główna siedziba Ricoh Polska znajduje się w Warszawie. Firma ma także oddziały: w Katowicach, Szczecinie, Trójmieście oraz we Wrocławiu, a także sieć Autoryzowanych Partnerów.

Obecnie poszukujemy doświadczonego

New Business Managera,

który dołączy do naszego zespołu sprzedaży bezpośredniej.

-
- Przed Tobą okazja do współpracy z doświadczonymi i wysoko wykwalifikowanymi ekspertami z różnych dziedzin.
 - Swój plan pracy będziesz mógł dostosować do potrzeb własnych i zespołu.
 - Konkurencyjne stałe wynagrodzenie z opcjami premii opartej na wynikach.
 - Prywatna opieka medyczna, karta sportowa, ubezpieczenie grupowe.

CO SPRAWIA, ŻE TA ROLA JEST WYJĄTKOWA?

- Bezpośredni wpływ na wzrost przychodów i współpracę z naszymi wieloletnimi klientami.
- Praca nad zróżnicowanymi i nowymi projektami trwającej transformacji cyfrowej w szybkim cyklu sprzedaży.
- Realny wpływ na przyszłość jednej z najstarszych marek na świecie.

DOŁĄCZAJĄC DO NAS, BĘDZIESZ:

- Częścią kilkunasto-osobowego zespołu Direct Sales Department, aby osiągać wyznaczone cele dotyczące przychodów.
- Zwiększał nowe przychody biznesowe, dzięki skutecznej konwersji możliwości nowych usług i produktów marki RICOH oraz Twoich umiejętności dotarcia do klientów.
- Osiągał wyniki biznesowe szkoląc się i stale rozwijając swoje możliwości.
- Ścisłe współpracował z liderem zespołu i koleżankami i kolegami z teamu.
- Nawiązywał współpracę z zespołem sprzedażnym i ekspertami technicznymi, aby pozyskać nowych klientów.
- Pracował w szybko zmieniającym się i bogatym w zmiany środowisku, które napędza cyfrową transformację polskiej gospodarki.

KOGO POSZUKUJEMY?

- Jeśli interesujesz się cyfrowymi technologiami...
- Jeśli posiadasz doświadczenie w sprzedaży usług w branży IT...
- Jeśli potrafisz działać w warunkach sprzedaży projektowej...
- Jeśli porozumiewasz się w języku angielskim w stopniu umożliwiającym komunikację...
- Jeśli umiejętnie negocjujesz na konkurencyjnym rynku...
- Jeśli możesz udowodnić swoje ponadprzeciętne umiejętności handlowe...
- Jeśli posiadasz silne umiejętności krytycznego myślenia...
- Jeśli podróże służbowe nie są dla Ciebie czymś obcym...
- Jeśli posiadasz prawo jazdy kat. B...

... to znaczy, że ta oferta jest dla Ciebie!

Osoby zainteresowane prosimy o przesłanie CV ze zdjęciem na adres:
praca@ricoh.com.pl

Na podstawie obowiązujących przepisów w zakresie ochrony danych osobowych, w tym Rozporządzenia 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 sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE, pragniemy poinformować Państwa, że:

1. Administrator będzie przetwarzał dane osobowe w celu przeprowadzenia procesu rekrutacji.
2. W przypadku podania danych osobowych innych niż imię i nazwisko, datę urodzenia, adres korespondencji, danych kontaktowych, wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego, o które Ricoh Polska może żądać na podstawie art. 221 § 1 polskiej ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks Pracy, podstawą prawną do przetwarzania danych osobowych będzie Państwa dobrowolna zgoda.
3. Państwa dane osobowe będą przechowywane na czas trwania niniejszej rekrutacji, chyba, że udzieli Państwo oddzielnej zgody na przetwarzanie danych osobowych dla celu procesu rekrutacji, (w której dane będą przechowywane na okres nie dłuższy niż 3 lata) lub będzie to konieczne do spełnienia obowiązku prawnego przez Ricoh Polska.
4. Mają Państwo prawo żądać dostępu do treści danych, ich sprostowania, usuwania lub ograniczania przetwarzania oraz prawo do zgłaszania sprzeciwu wobec przetwarzania, a także prawo do przesyłania danych - na zasadach określonych w art. 15 - 21 RODO.
5. Jeśli uważają Państwo, że dane są przetwarzane niezgodnie z prawem, mają Państwo prawo złożyć skargę do organu nadzorczego.
6. Podanie danych jest dobrowolne, jednak ich brak może uniemożliwić nam dopuszczenie Państwa do udziału w procesie rekrutacji.
7. Mogą Państwo wycofać zgodę w dowolnym momencie, bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania danych na podstawie zgody przed jej wycofaniem.
8. Jeśli są Państwo zainteresowani pozostawieniem danych dla celów przyszłej rekrutacji, prosimy o udzielenie oddzielnej zgody.

W celu uczestniczenia w procesie rekrutacji, prosimy o dodatnie jednej lub obu klauzul do Państwa podania. Brak zgody w złożonym podaniu może skutkować jego odrzuceniem w procesie rekrutacji oraz usunięciem i / lub zniszczeniem (dotyczy wersji papierowej) danych przesłanych przez użytkownika z naszego systemu.

1. "Wyrażam zgodę na przetwarzanie przez Administratora Danych Osobowych danych osobowych, przekazanych dla potrzeb rekrutacji innych niż imię nazwisko, data urodzenia, adres do korespondencji, danych kontaktowych, oraz doświadczenie zawodowe których Ricoh Polska może przetwarzać na podstawie art. 221 § 1 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r "Kodeks Pracy".
2. „Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych przekazanych dla potrzeb przyszłych rekrutacji przez Administratora Danych Osobowych”.