



Dołącz do  
zespołu *SeePlaces*

**SeePlaces** to dynamicznie rozwijający się marketplace z atrakcjami turystycznymi i wycieczkami na całym świecie. Szukamy energicznej, zorientowanej na cele i relacje osoby, która dołączy do naszego zespołu jako **Partnership Manager**. Jeśli świat turystyki nie ma przed Tobą tajemnic, a negocjacje i budowanie długofalowych relacji biznesowych to Twoja pasja – czekamy właśnie na Ciebie!

## Partnership Manager w SeePlaces

Miejsce pracy: praca zdalna

### Twoje stanowisko:

- ✔ **Zarządzanie relacjami (Account Management):** Opieka nad obecną siecią partnerów SeePlaces, dbanie o wysoką jakość współpracy oraz regularny kontakt i wsparcie operacyjne.
- ✔ **Rozbudowa sieci afiliacyjnej i partnerstw OTA:** Aktywne wyszukiwanie, negocjowanie umów i pozyskiwanie nowych partnerów strategicznych (OTA, regionalne biura podróży, platformy e-commerce) na rynku polskim oraz zagranicznych w celu dywersyfikacji kanałów sprzedaży i skalowania biznesu.
- ✔ **Negocjacje handlowe:** Negocjowanie warunków umów
- ✔ **Onboarding partnerów:** Koordynowanie procesu wdrażania nowych partnerów do platformy SeePlaces
- ✔ **Analiza wyników:** Monitorowanie kluczowych wskaźników efektywności (KPI) podległych partnerów, raportowanie wyników sprzedaży oraz wyciąganie wniosków biznesowych.

### Nasze wymagania:

- ✔ **Minimum 1-2 lata doświadczenia** na podobnym stanowisku (Partnership Manager, Account Manager, Business Development Manager) – w branży turystycznej (OTA, biura podróży, marketplace) lub e-commerce.
- ✔ **Doświadczenie w budowaniu sieci afiliacyjnych** lub pracy nad rozwojem usług dodatkowych (Ancillary Revenues) będzie ogromnym atutem.
- ✔ **Dobra znajomość języka angielskiego (min. B2/C1)** w mowie i piśmie – warunek konieczny do codziennej komunikacji z międzynarodowymi partnerami.

- ✓ **Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne i negocjacyjne** – łatwość w nawiązywaniu kontaktów i budowaniu zaufania biznesowego.
- ✓ **Samodzielność i proaktywność** - szukamy osoby, która sama identyfikuje szanse rynkowe i dąży do ich realizacji.
- ✓ **Zorientowanie na cele i umiejętność pracy z danymi** (znajomość Excela oraz podstawowych wskaźników e-commerce/sales).
- ✓ Gotowość do okazjonalnych podróży służbowych (w tym zagranicznych)

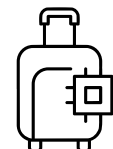
## Co oferujemy:



**Umowa o pracę  
lub kontrakt B2B**



**Praca w trybie  
zdalnym**



**Realny wpływ na rozwój  
globalnego produktu  
w branży TravelTech**



**Dofinansowanie wakacji,  
aby wesprzeć Twój  
zasłużony odpoczynek**



**Dofinansowanie  
do karty multisport  
i prywatnej opieki medycznej**

**APLIKUJ**

Dołącz do SeePlaces.com i pomóż podróżującym na całym świecie odkryć ich kolejną wielką przygodę!