



W SeePlaces.com rewolucjonizujemy sposób w jaki ludzie odkrywają i rezerwują swoje podróżnicze doświadczenia. Jako wiodąca platforma online łączymy naszych Klientów z szeroką gamą usługodawców oferujących unikalne, lokalne wycieczki i atrakcje. Naszą misją jest sprawienie, by planowanie podróży było coraz prostsze, spersonalizowane i niezapomniane.

Business Development Manager

Miejsce pracy: Wrocław, Opole, Warszawa i zdalnie

Główne obowiązki:

✔ **Badania rynku i analiza:**

- przeprowadzanie kompleksowych badań rynku w celu identyfikacji trendów, możliwości i konkurencji
- analiza potrzeb klientów w celu podejmowania strategicznych decyzji i ulepszania oferty usług

✔ **Identyfikacja i realizacja możliwości biznesowych:**

- eksploracja i ocena nowych rynków i segmentów do rozwoju
- opracowywanie strategii dywersyfikacji i ulepszania oferty SeePlaces.com

✔ **Budowanie i utrzymywanie strategicznej współpracy:**

- nawiązywanie i pielęgnowanie relacji z dostawcami usług turystycznych, partnerami i platformami online
- negocjowanie korzystnych warunków i umów z partnerami oraz dostawcami

✔ **Rozwój strategii sprzedażowej:**

- tworzenie i wdrażanie skutecznych strategii sprzedaży w kierunku osiągnięcia celów rozwojowych biznesu
- ustalanie celów sprzedażowych i KPI oraz monitorowanie ich realizacji

✔ **Pozyskiwanie i utrzymywanie klientów:**

- współpraca z zespołem marketingowym nad kampaniami przyciągającymi i zatrzymującymi klientów
- optymalizacja doświadczenia użytkownika w celu zwiększenia satysfakcji i lojalności klientów

✔ **Współpraca między zespołami:**

- ścisła współpraca z zespołami produktowymi, marketingowymi i operacyjnymi w celu dostosowania strategii rozwoju biznesu do celów firmy
- zapewnienie płynności realizacji usług i rozwiązywanie wyzwań operacyjnych wpływających na rozwój

✔ **Monitorowanie wyników i raportowanie:**

- śledzenie kluczowych wskaźników wydajności i przygotowywanie regularnych raportów dla zarządu
- wykorzystywanie analiz danych do dostosowywania strategii w celu uzyskania optymalnych wyników

Wymagania:

Szukamy silnie zmotywowanego i strategicznie myślącego Business Development Managera, który będzie realizował działania rozwojowe i zwiększał naszą obecność na rynku. Idealny kandydat pasjonuje się branżą turystyczną, potrafi budować trwałe relacje i ma udokumentowane sukcesy w rozwoju biznesu, najlepiej na platformach online itp.

☑ Doświadczenie:

- minimum 5 lat doświadczenia w rozwoju biznesu, najlepiej w branży turystycznej lub platformach online
- udokumentowane sukcesy w rozwijaniu biznesu i nawiązywaniu strategicznych partnerstw

☑ Wykształcenie:

- licencjat z zarządzania, marketingu lub pokrewnego kierunku
- MBA lub wyższe wykształcenie będzie dodatkowym atutem

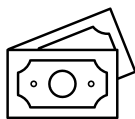
☑ Umiejętności:

- silne zdolności analityczne i strategiczne myślenie
- doskonałe umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne
- wewnętrzna motywacja i orientacja na wyniki
- kreatywne rozwiązywanie problemów i proaktywne podejście
- umiejętność współpracy z innymi zespołami
- wysoka organizacja pracy i umiejętność zarządzania wieloma projektami jednocześnie
- znajomość działań marketingowych online (SEM, SEO, kampanie w social mediach, marketing afiliacyjny)
- umiejętność opracowywania strategii pozyskiwania nowych użytkowników oraz budowania relacji z istniejącymi (CRM, e-mail marketing, programy lojalnościowe)
- doświadczenie w zakresie strategii cenowych, optymalizacji cen i zarządzania promocjami
- pasja do podróży i znajomość trendów w branży
- biegła znajomość języka angielskiego

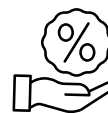
Co oferujemy:



**Dofinansowanie
do wakacji**



**Konkurencyjne
wynagrodzenie
i premie**



**Zniżki na usługi
SeePlaces.com
i benefity**



**Elastyczne godziny
pracy i możliwość
pracy zdalnej**



**Możliwości rozwoju
zawodowego
i awansu**



**Kontrakt B2B
lub umowa o pracę**

APLIKUJ

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