

Account Executive

Forma współpracy	B2B
Lokalizacja	Praca zdalna (Polska) ~1x/mies. Kraków
Poziom	Mid-level (2-4 lata doświadczenia w sprzedaży B2B)
Wynagrodzenie	8000 PLN netto/mies. + atrakcyjna prowizja
Produkt	whiblo SaaS, SGSync (Red II/III), software na zamówienie

Chcesz sprzedawać rozwiązania, za którymi stoi jedna z najgłębszych polskich ekspertyz w obszarze NIS2, DORA i ochrony sygnalistów? Masz w sobie to coś, co sprawia, że klienci chcą się z Tobą spotkać – i wracają? Czytaj dalej.

O nas – braf.tech

braf.tech to polska firma technologiczno-doradcza z Krakowa skupiająca ekspertów z ponad 20-letnim doświadczeniem w budowaniu systemów klasy enterprise dla globalnych organizacji. Nasz zespół projektował i wdrażał krytyczne systemy bezpieczeństwa dla takich firm jak Citi, AB czy Ericsson – i tę samą głębię wiedzy przekładamy dziś na produkty i usługi dostępne dla całego rynku.

Działamy na przecięciu technologii i prawa – obszarze, który wymaga rzadkiej kombinacji kompetencji. Nasi eksperci są praktykami, rozpoznawani przez rynek jako autorytety w dziedzinie NIS2, DORA i whistleblowingu. Kiedy klient rozmawia z braf.tech, rozmawia z ludźmi, którzy naprawdę wiedzą, o czym mówią.

Nasz flagowy produkt – **whiblo** – to zaawansowana platforma SaaS do obsługi zgłoszeń sygnalistów, w pełni zgodna z unijną dyrektywą o ochronie sygnalistów. Rozwijamy również **SGSync** – narzędzie do raportowania zgodnego z dyrektywą Red II/III – oraz realizujemy zaawansowane projekty software'owe.

Nie dostarczamy kolejnych narzędzi IT, ale rozwiązania dostosowane do przepisów UE, za którymi stoi autorytet merytoryczny najwyższej klasy.

Twoja rola

Jako **Account Executive** przejmujesz odpowiedzialność za cały cykl sprzedaży – od pierwszego kontaktu do podpisanej umowy. Masz pełną samodzielność w prowadzeniu rozmów i negocjacji. Kiedy temat wchodzi w zaawansowane zagadnienia regulacyjne lub techniczne, do procesu dołącza Rafał Barański – ekspert, który swoją merytoryczną obecnością zamienia rozmowę w decyzję klienta.

Co będziesz robić na co dzień:

- ▶ Aktywnie pozyskiwać nowych klientów – cold outreach, LinkedIn, eventy branżowe, polecenia, działania z AI
- ▶ Docierać do właściwych decydentów: działy HR, Legal, Compliance, IT/Security, Zarząd
- ▶ Prowadzić rozmowy handlowe od pierwszego kontaktu do podpisanej umowy
- ▶ Badać potrzeby klientów i dobierać odpowiednie rozwiązanie z portfolio braf.tech
- ▶ Umawiać i prowadzić spotkania, prezentować firmę i produkty
- ▶ Sporządzać precyzyjne notatki, definiować next steps i konsekwentnie pilnować follow-upów
- ▶ Budować długofalowe relacje oparte na zaufaniu
- ▶ Realizować cele sprzedażowe i aktywnie uczestniczyć w tworzeniu procesu sprzedaży
- ▶ Korzystać z narzędzi AI w codziennej pracy sprzedażowej

Kogo szukamy

Idealny kandydat/ka to osoba, która:

- ▶ **Ma 2–5 lat doświadczenia w sprzedaży B2B** – najlepiej w sprzedaży rozwiązań IT, SaaS lub usług doradczych. Znasz cykl sprzedaży, wiesz, jak wygląda długi proces decyzyjny i nie zniechęcają Cię złożone tematy.
- ▶ **Działa samodzielnie i z inicjatywą** – planujesz własną pracę, nie czekasz na gotowe instrukcje. Aktywnie komunikujesz, czego potrzebujesz – materiałów, wiedzy, narzędzi – żeby realizować cele i działać skutecznie.
- ▶ **Swobodnie rozmawia z decydentami** – spotkanie z Dyrektorem HR, Radcą Prawnym czy CISO nie jest dla Ciebie wyzwaniem. Dostosowujesz język i argumentację do rozmówcy.
- ▶ **Potrafi dotrzeć do właściwej osoby** – cold outreach nie jest Ci obcy. Masz swój sposób na budowanie kontaktu.

- ▶ **Słucha więcej niż mówi** – zadajesz pytania, które odkrywają realne problemy klienta, zanim zaczniesz mówić o produkcie.
- ▶ **Jest rzetelna i dowozi** – klienci nie czekają na odpowiedź, terminy są dotrzymywane, tematy są domykane. Konsekwencja to Twój standard, nie wyjątek.
- ▶ **Pracuje w CRM świadomie** – rozumiesz, że zadbana baza danych i systematyczne notatki to fundament skutecznej sprzedaży, nie formalność.

Mile widziane:

- ▶ **Znajomość narzędzi AI** wspierających pracę handlowca (research i pozyskiwanie leadów, analiza klientów, generowanie treści i budowanie ofert, automatyzacja follow-upów)
- ▶ **Komunikowanie się po angielsku** na poziomie minimum B2 – część klientów i dokumentacji pochodzi z rynków zagranicznych
- ▶ **Doświadczenie w sprzedaży produktów** RegTech, Legal Tech lub cybersecurity
- ▶ **Kontakty** w działach HR, Legal, Compliance lub IT/Security
- ▶ **Znajomość zagadnień** NIS2, DORA lub dyrektywy o sygnalistach

Ekspertyza merytoryczna nie jest warunkiem wejścia – jest warunkiem sukcesu, a my ją zapewniamy. Rafał Barański, ekspert w obszarze compliance i bezpieczeństwa informacji, osobiście przeprowadzi onboarding. Szukamy kogoś, kto potrafi budować relacje i sprzedawać – wiedzę produktową dostarczymy na najwyższym poziomie.

Co oferujemy

- ▶ **Wynagrodzenie:** 8 000 PLN netto/mies. (B2B) + atrakcyjna prowizja (jesteśmy otwarci na rozmowę nt wynagrodzenia)
- ▶ **Elastyczność:** 100% praca zdalna z dowolnego miejsca w Polsce + spotkanie w biurze ok. raz w miesiącu
- ▶ **Narzędzia pracy:** laptop, telefon służbowy, dostęp do CRM i narzędzi sprzedażowych

- ▶ **Wsparcie eksperckie na każdym etapie:** masz za sobą jeden z najlepiej przygotowanych merytorycznie teamów w Polsce w obszarze NIS2, DORA i compliance – Twój argument w rozmowie z najtrudniejszymi klientami
- ▶ **Gotowe materiały sprzedażowe:** case studies, referencje od znanych klientów, lista firm zobligowanych do wdrożeń regulacyjnych – wchodzisz z gotowym pipeline'em
- ▶ **Merytoryczny onboarding:** Rafał Barański – uznany ekspert cyberbezpieczeństwa, NIS2/DORA, JAVA, wykładowca akademicki i certyfikowany trener IBM – osobiście przeprowadzi Cię przez świat compliance. To wiedza, której nie da żaden kurs online.
- ▶ **Projekty z realnym znaczeniem:** każde wdrożenie, które domkniesz, pomaga firmie działać bezpieczniej, etyczniej i zgodnie z przepisami – sprzedajesz coś, za czym możesz stać
- ▶ **Kultura pracy:** bezpośrednia komunikacja, decyzje podejmowane szybko, zero polityki korporacyjnej – liczy się wiedza, zaangażowanie i wyniki

Jak aplikować

Wyślij CV oraz krótką notkę (kilka zdań) na adres:

hr@braf.tech

Temat wiadomości:

"Account Executive – Twoje imię i nazwisko"

W notce napisz: dlaczego chcesz sprzedawać właśnie nasze produkty i co w Twoim podejściu sprawia, że klienci chcą się z Tobą spotykać – i wracają.