



SERWIS POŚREDNICTWA PRACY

Polskiego Towarzystwa Badania Rynku i Opinii



About us:

We partner with clients across industries to build smart, tailored solutions that actually move the needle.

What makes us different? We think globally, act locally, and connect the dots in between. We stay ahead of international trends while keeping a sharp eye on what really works on the ground. We turn bold ideas into real-world impact - creating strategies that don't just sound good, but deliver. Here, global ambition meets local execution, and that's where the magic happens.

We are looking for candidates for the position:

Client Partner [Sales, Quantitative]

Workplace:

Warsaw / hybrid [3 days office / 2 days home - TBD]

About the role

We're looking for a commercially driven professional who knows how to turn insight into impact and opportunities into long-term growth. In this role, you'll be at the forefront of our quantitative research offering, driving sales, shaping client partnerships, and unlocking new business across industries.

If you understand the research landscape, spot opportunities before others do, and know how to connect business challenges with smart, data-driven solutions - you'll feel right at home here.



SERWIS POŚREDNICTWA PRACY

Polskiego Towarzystwa Badania Rynku i Opinii

You'll build and grow relationships with key clients, acting as a trusted advisor and strategic partner. From identifying new opportunities to expanding existing accounts, you'll play a pivotal role in scaling our business and making a real market impact.

This is a role for someone who thrives on ownership and influence, where you lead the commercial agenda, while dedicated research teams bring your vision to life.

Strong focus on growth, strategy, and client success.

Key Responsibilities:

- **Business Development & Sales**
 - Own the full sales cycle - from spotting opportunities to closing deals and driving real business impact
 - Identify and win new business in quantitative market research, turning market signals into growth opportunities
 - Grow and nurture existing accounts by identifying upsell and cross-sell opportunities that truly add value
 - **Experience working with FMCG clients will be a strong advantage**
- **Client Advisory & Solution Selling**
 - Understand client business challenges and translate them into suitable **quantitative research/analytical solutions**
 - Advise clients on the most relevant methodologies and research approaches in close cooperation with internal research teams
 - Prepare tailored proposals, recommendations, and scopes of work
 - Support strategic discussions with clients regarding research objectives, timelines, and business needs
- **Client Relationship Management**
 - Manage client expectations and ensure a high standard of communication and responsiveness
 - Build long-term partnerships based on trust, credibility, and value creation
 - Serve as the key commercial point of contact for selected clients and accounts
- **Market & Commercial Development**
 - Monitor market trends, client needs, and competitor activity to identify growth opportunities

SERWIS POŚREDNICTWA PRACY

Polskiego Towarzystwa Badania Rynku i Opinii

- Support the development of the company's commercial strategy in the research and insights category
- Represent the company in client meetings, presentations, networking opportunities, and industry events

We offer:

- Salary in the range of **15,000-18,000 zł brutto**, depending on experience + **sales bonus**
- Hybrid work model (office + home office)
- Comprehensive healthcare plans (LuxMed)
- Sports benefits (Multisport)
- Opportunities for professional development and growth
- Ongoing training and mentoring from experienced researchers
- Access to research tools and learning platforms
- Multi-country projects around the globe
- A collaborative and dynamic work environment that values innovation and creativity

What makes an ideal Candidate:

- Master's degree in a relevant field (e.g. Marketing, Business, Psychology, Sociology, Economics, or a related discipline), PhD would be a huge asset
- Proven experience in **business development, sales, or client partnership roles**, ideally within market research, insights, consulting, or related professional services
- Strong understanding of **quantitative market research** and its business applications
- Experience in preparing proposals, leading commercial conversations, and closing deals
- Ability to identify client needs and match them with relevant research solutions
- Excellent communication, presentation, and relationship-building skills
- Strong negotiation skills and a proactive commercial mindset
- Strong organizational and stakeholder management skills
- Excellent written and spoken Polish and English; another European language would be an advantage (e.g. German, Spanish, French)
- Familiarity with advanced analytics tools will be an asset
- Experience using AI tools to support sales effectiveness, proposal development, market analysis, and client communication will be an advantage

Apply by: **Send us your CV and Cover Letter in English via email:**

hello@wiserabbit.co

SERWIS POŚREDNICTWA PRACY

Polskiego Towarzystwa Badania Rynku i Opinii

Informacja o przetwarzaniu danych osobowych

Przekazując swoją aplikację, jednocześnie zgadzasz się na przetwarzanie przez WiseRabbit sp. z o.o. dodatkowych danych osobowych, podanych dobrowolnie przez Ciebie. Zgodę możesz wycofać bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem.

Administrator Danych: WiseRabbit sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Gen. Józefa Zajęczka 32, 01-510 Warszawa (dalej: „Spółka”).
Kontakt: adres korespondencyjny: ul. Gen. Józefa Zajęczka 32, 01-510 Warszawa, e-mail: hello@wiserabbit.co

Inspektor Ochrony Danych: Spółka powołała Inspektora Ochrony Danych (IOD). Kontakt: adres korespondencyjny Spółki wskazany powyżej jako siedziba Spółki z dopiskiem „IOD”, e-mail: iod@wiserabbit.co

Cele i podstawy prawne przetwarzania danych:

- W przypadku, gdy preferowaną formą zatrudnienia jest **umowa o pracę**, Twoje dane osobowe przetwarzamy na podstawie art. 6 ust. 1 lit. b i c RODO – przetwarzanie danych osobowych jest niezbędne do wypełnienia obowiązku prawnego ciążącego na Spółce, a także w celu realizacji działań dążących do zawarcia umowy,
- W przypadku, gdy preferowaną formą zatrudnienia jest **umowa cywilnoprawna**, dane osobowe są przetwarzane na podstawie art. 6 ust. 1 lit. b RODO - przetwarzanie danych osobowych jest niezbędne do podjęcia działań przed zawarciem umowy,
- Dane osobowe przetwarzamy w oparciu o zgodę, tj. art. 6 ust. 1 lit. a RODO – w zakresie danych osobowych podanych w dokumentach aplikacyjnych i w czasie prowadzonego procesu rekrutacyjnego, innych niż dane wskazane w art. 22(1) § 1 kodeksu pracy (np. wizerunek),
- Dane osobowe przetwarzamy w oparciu o zgodę, tj. art. 6 ust. 1 lit a RODO – przetwarzanie dotyczy przyszłych procesów rekrutacyjnych,
- Dane osobowe przetwarzamy w oparciu o prawnie uzasadniony interes realizowany przez Spółkę, tj. art. 6 ust. 1 lit. f RODO – w zakresie danych osobowych zebranych podczas rozmowy rekrutacyjnej oraz wyników ewentualnych testów kwalifikacyjnych, przetwarzanie jest niezbędne do celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów realizowanych przez Spółkę, polegających na weryfikacji kwalifikacji i umiejętności,
- Dane osobowe przetwarzamy w oparciu o prawnie uzasadniony interes realizowany przez Spółkę, tj. art. 6 ust. 1 lit. f RODO celu dochodzenia roszczeń i obrony przed roszczeniami,

Nie wymagamy podawania danych osobowych szczególnej kategorii. Jeżeli chcesz takie dane, Spółka będzie mogła je przetwarzać wyłącznie po uzyskaniu wyraźnej zgody na przetwarzanie danych tej kategorii.

Odbiorcy danych: Spółka może przekazać Twoje dane osobowe innym odbiorcom, którym powierzono przetwarzanie danych osobowych w imieniu i na rzecz Spółki (usługi prawne, usługi doradcze, usługi księgowo, podmioty wspierające proces rekrutacyjny). Ponadto, Spółka będzie udostępniać Twoje dane osobowe innym odbiorcom, o ile taki obowiązek wynikać będzie z przepisów prawa.

Twoje dane nie będą przekazywane do państw trzecich poza Europejski Obszar Gospodarczy i organizacji międzynarodowych. Jeśli taka sytuacja wystąpi, zostaniesz o tym niezwłocznie poinformowany, a Spółka należyście zapewni bezpieczny transfer Twoich danych osobowych do państwa trzeciego.

Czas przetwarzania danych: Twoje dane osobowe będą przechowywane przez okres nie dłuższy niż 6 miesięcy od dnia zakończenia procesu rekrutacji. W przypadku wyrażenia zgody na udział w przyszłych procesach rekrutacyjnych, dane będą przechowywane do momentu jej odwołania, jednak nie dłużej niż 12 miesięcy od dnia zakończenia procesu rekrutacyjnego, na który pierwotnie została złożona aplikacja. W przypadku ewentualnego dochodzenia i obrony przed roszczeniami, dane osobowe mogą być przechowywane przez okres 3 lat od zakończenia rekrutacji, bądź dłużej, jeśli wynika to z przepisów prawa.

Przysługujące prawa:

- dostępu do danych osobowych i otrzymania kopii danych osobowych podlegających przetwarzaniu;
- sprostowania swoich nieprawidłowych danych;
- żądania usunięcia danych w przypadku wystąpienia okoliczności przewidzianych w art. 17 RODO;
- żądania ograniczenia przetwarzania danych w przypadkach wskazanych w art. 18 RODO;
- przenoszenia dostarczonych danych;
- wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania danych w przypadkach wskazanych w art. 21 RODO;
- wycofania zgody bez wpływu na przetwarzanie danych, które nastąpiło przed złożeniem oświadczenia o wycofaniu zgody.

Jeżeli uważasz, że Twoje dane osobowe są przetwarzane niezgodnie z prawem, możesz wnieść skargę do organu nadzorczego Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych (UODO, ul. Stawki 2, 00-193 Warszawa).

Przetwarzanie zautomatyzowane: Dane osobowe nie będą przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym nie będą poddawane profilowaniu.

Zobowiązanie do podania danych osobowych: Podanie danych osobowych w zakresie: imię i nazwisko, data urodzenia, dane kontaktowe, wykształcenie, kwalifikacje zawodowe, przebieg dotychczasowego zatrudnienia, jest niezbędne do wzięcia udziału w procesie rekrutacyjnym. Podanie innych danych osobowych jest dobrowolne i nie ma negatywnego wpływu na rozpatrzenie danej kandydatury w procesie rekrutacyjnym.