

Łukasz Wróbel

+48 600 000 014 · lukasz.wrobel@example.com · Poznań

Poznań, 21.10.2026

Dział Personalny

Izolwest Systemy Ociepleń sp. z o.o.

Dotyczy: przedstawiciel handlowy, region Poznań Zachód

Szanowni Państwo,

z zainteresowaniem przeczytałem ofertę pracy na stanowisku przedstawiciela handlowego na region Poznań Zachód. Od siedmiu lat sprzedaję materiały budowlane do hurtowni, składów i firm wykonawczych w Wielkopolsce, dlatego Państwa oferta systemów ociepleń jest mi bliska zarówno produktowo, jak i geograficznie.

W ogłoszeniu podkreślają Państwo pozyskiwanie nowych klientów. W obecnej firmie przejąłem region po zmianie opiekuna i systematycznie pracowałem z bazą nieaktywnych odbiorców. W ostatnim roku pozyskałem w ten sposób osiemnastu nowych klientów, a plan sprzedaży realizowałem powyżej założeń w każdym kwartale, za co otrzymałem wyróżnienie w rankingu zespołu.

Obecnie obsługuję około dziewięćdziesięciu klientów, w tym kilkanaście składów budowlanych o kluczowym znaczeniu. Prowadzę z nimi negocjacje roczne, dbam o terminowość płatności i organizuję szkolenia produktowe dla sprzedawców oraz ekip wykonawczych. Wiem, że w sprzedaży systemów ociepleń doradztwo techniczne na budowie jest równie ważne jak oferta cenowa.

Pracuję samodzielnie w terenie, planuję trasy z wyprzedzeniem i na bieżąco raportuję wizyty w CRM. Mam prawo jazdy kategorii B od dwunastu lat i jestem przyzwyczajony do codziennych wyjazdów, także do klientów w mniejszych miejscowościach regionu. Cenię współpracę z centralą i działem obsługi zamówień, bo od niej zależy, czy obietnice złożone klientowi zostaną dotrzymane.

Chętnie spotkam się, aby porozmawiać o celach sprzedażowych w regionie. Mogę rozpocząć pracę po miesięcznym okresie wypowiedzenia.

Z wyrazami szacunku

Łukasz Wróbel