

Chcete být obchodníkem v Seznamu? Objevte, jak to u nás chodí

18.3.2025 - Lucie Kučerová | Seznam.cz

V Seznamu věříme, že by každý obchodník by měl mít možnost pracovat na projektech, které mu sedí. Proto vám přinášíme stručný pohled na fungování našeho obchodního oddělení. Ať už vás baví přímý kontakt s klienty, strategické plánování, nebo práce s daty, našim obchodníkům nabízíme široké možnosti uplatnění a jistotu kariérního růstu. Zjistěte, jaké role na vás v Seznamu čekají.

Telesales (TLS): První krok ke spolupráci i získání know-how

Pokud rádi komunikujete po telefonu a máte dar vést efektivní obchodní rozhovory, tým Telesales pro vás bude to pravé. Zajišťujeme první kontakt s klienty a pomáháme jim nastavovat reklamní strategie. Každý konzultant spravuje vlastní portfolio napříč různými obory.

- V Telesales se bude líbit lidem, kteří chtějí zdokonalit své obchodní dovednosti a naučit se základy digitálního marketingu, a přitom jim nevadí práce bez osobního kontaktu s klienty.

Account Manager (AM): Budování vztahů, které mají smysl

Když spolupráce s klientem přeroste v první kontakt, přichází ke slovu naše obchodní síť. Spravujeme menší portfolio pravidelně inzerujících klientů (obvykle kolem 100 firem) a nabízíme jim nejvhodnější reklamní řešení.

- Ideálního Account Managera baví práce, která se dynamicky mění, rád cestuje a zvládá multitasking. Tato pozice kombinuje osobní schůzky, administrativní práci i hledání nových obchodních příležitostí.

Máte chuť zužitkovat svůj obchodní talent? Objevte, jaké pozice právě obsazujeme.

Key Account Manager (KAM): Strategie pro klienty s milionovými investicemi

Pro klíčové klienty připravujeme komplexní strategie na míru. Spravujeme menší počet největších inzerentů, kteří do reklamy investují miliony korun. Zajišťujeme individuální řešení od online reklamy až po televizní, printové a rádiové kampaně. A zároveň vymýšlíme a realizujeme kompletní marketingové projekty včetně obsahové spolupráce na míru.

- Tato role je vhodná pro zkušené obchodníky, kteří chtějí budovat dlouhodobé vztahy s klienty a navrhovat pro ně inovativní funkční řešení.

Fotogalerie

Kdo obchodníkům kryje záda?

Sklik

Pokud naši klienti chtějí být vidět v online prostředí, kolegové z Skliku jim pomohou s nastavením a optimalizací reklamních kampaní, aby dosáhli těch nejlepších výsledků. Specialisté Skliku analyzují data, sledují výkon kampaní a doporučují klientům strategie pro maximální efektivitu.

RTB (Real-Time-Bidding)

RTB reklama probíhá v online aukci v reálném čase a pomáhá při budování povědomí o značce nebo v případech, kdy chce klient na web přivést potenciální zákazníky. RTB konzultanti pak díky přesnému cílení dokážou identifikovat specifické skupiny lidí a zobrazit jim relevantní reklamu.

Seznam Brand Studio

Kreativní tým Seznam Brand Studia tvoří nativní reklamy a inovativní obsah od článků a videí až po podcasty. Kolegové spolupracují s novináři, kreativními tvůrci a datovými analytiky. Zvládnou ale vytvořit i mobilní aplikaci a zajistit, aby se o klientovi mluvilo. I díky tomu kampaně Brand Studia získávají mezinárodní ocenění na poli nativní reklamy.

Máte obchodního ducha a hledáte práci? Mrkněte, jaké pozice právě obsazujeme.

Najděte si u nás tu pravou roli a staňte se součástí obchodního týmu Seznamu. Těšíme se na vás.

<https://blog.seznam.cz/2025/03/chcete-byt-obchodnikem-v-seznamu-objevte-jak-to-u-nas-chodi>