

Business Developer Internacional

Ref.195935 - 22/12/2025 - Arenys de Munt (Barcelona)

Funcions i requisits de la vacant

Pimec selecciona un/a:

Business Developer Internacional

Busquem una persona amb esperit comercial, mentalitat oberta, mirada estratègica i ganes de liderar l'àrea de ventes i màrqueting, per a una pime catalana amb més de 30 anys d'història que dissenya, fabrica, confecciona i estampa productes promocionals tèxtils sostenibles.

L'empresa combina disseny i producció pròpies, esperit industrial i visió internacional, aportant el 70% del seu volum de negoci de l'exportació a més de 25 països. Compta amb certificacions com ISO9001, ISO14001, GRS, OEKO-TEX i és empresa B Corp certificada, reflex d'un compromís sòlid amb la qualitat, la innovació i la sostenibilitat real.

Ara vol incorporar talent amb ganes de créixer dins d'un projecte amb propòsit.

Quines seran les teves principals responsabilitats?

- Definir i executar, conjuntament amb Direcció, l'estratègia comercial global.
- Dissenyar i coordinar amb els col·laboradors externs, el Pla de Màrqueting híbrid (físic i digital) de l'empresa.
- Obrir nous mercats i connectar amb nous clients, creant noves oportunitats.
- Gestionar i fidelitzar la cartera actual de clients amb visió de llarg termini.
- Representar els valors de l'empresa a fires i reunions, tant presencials com virtuals.
- Negociar, confeccionar pressupostos, fer seguiment i tancar ventes.

Quines habilitats i coneixements són necessaris per a la posició?

- Experiència mínima de 2-3 anys en vendes internacionals B2B (especialment en àmbits com el tèxtil, disseny, marxandatge, màrqueting o sostenibilitat).
- Anglès alt imprescindible, es valoraran molt positivament francès i/o alemany.
- Habilitat per gestionar comptes, fer prospecció, negociar i tancar acords.
- Experiència amb eines digitals com CRM, Office365, ChatGPT, eCommerce com Shopify, comunitats digitals i publicitat com LinkedIn, Google i newsletters.
- Disponibilitat per a viatjar puntualment a fires internacionals.
- Persona orientada a objectius i amb habilitats comunicatives.
- Bona comunicació, iniciativa, empàtica, capacitat d'organització, responsable, amb visió i orientació a resultats.

Quins beneficis t'aportarà l'empresa?

- Incorporació a un projecte consolidat, amb propòsit i futur.
- Un entorn de treball proper, familiar i col·laboratiu, però també exigent i amb projecció.
- Participació real en l'estratègia comercial i de màrqueting de l'empresa.
- Contacte directe amb clients internacionals i oportunitats de creixement.
- Possibilitat d'evolucionar cap a una posició de lideratge dins l'empresa, si ho demostres.
- Participació en un projecte que aposta per la fabricació local, la innovació, el disseny, la sostenibilitat i la millora contínua com a motor empresarial.

Condicions?

- Sou brut anual fix de 25.000€€, amb bonus variable segons assoliment d'objectius.
- Contracte indefinit i incorporació estable.
- Model de treball híbrid, amb base a Arenys de Munt, principalment. Però amb possibilitat de teletreball, quan tingui sentit.

Condicions que ofereix l'empresa

- Jornada:** Jornada completa
- Horari:** Jornada completa
- Perspectiva de la feina:** Estable
- Previsió d'incorporació:** Immediat
- Salari:** 25.000€ bruts anuals + variable

Estudis

És valorable Grau amb titulació Empresa internacional

Idiomes

- Català - C1 - Funcional (Valorable)
- Castellà - C1 - Funcional (Valorable)
- Anglès - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Comercial internacional

Experiència laboral

- És valorable -Experiència mínima de 2-3 anys en vendes internacionals B2B (especialment en àmbits com el tèxtil, disseny, marxandatge, màrqueting o sostenibilitat).
- Nivell d'experiència:** Tècnic / Especialista
- Anys d'experiència:** 2 anys

Carnets

B

Altres requeriments

Vehicle propi

Empresa

Empresa: PIMEC

Sector:

Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Patronal de Micro, Petita i Mitjana Empresa de Catalunya