

BUSSINES DEVELOPMENT (EUROPA)

Ref.203073 - 17/06/2026 - Girona (Girona)

Funcions i requisits de la vacant

Des de Paul Marlex, estem col·laborant al costat d'una companyia internacional líder en el sector de l'alimentació congelada, amb una sòlida trajectòria i presència en diferents mercats internacionals.

Actualment busquem incorporar un/a Tècnic/a Comercial Export per al mercat europeu , una persona amb energia, ambició comercial i mentalitat de creixement, capaç d'obrir portes, generar oportunitats i impulsar el desenvolupament del negoci a Europa.

No busquem algú que es limiti a gestionar una cartera. Busquem una persona amb iniciativa, orientada a resultats i amb ganes de deixar empremta en un projecte amb gran potencial de creixement internacional.

Quines seran les teves responsabilitats?

- Desenvolupament de negoci
- Identificar, prospectar i captar nous clients en diferents països europeus.
- Obrir nous mercats i generar oportunitats comercials de manera proactiva.
- Construir relacions sòlides i duradores amb distribuïdors, importadors i clients estratègics.
- Negociar acords comercials, preus i condicions de venda.
- Gestió de clients
- Gestionar i desenvolupar la cartera de clients assignada.
- Detectar noves oportunitats de negoci dins dels comptes existents.
- Garantir la satisfacció, fidelització i creixement dels clients.
- Fer seguiment de les vendes, comandes i accions comercials.
- Estratègia comercial
- Analitzar el mercat, la competència i les tendències del sector.
- Definir, juntament amb la Direcció Comercial, plans d'acció i objectius de creixement.
- Utilitzar eines CRM per gestionar oportunitats, seguiment comercial i reporting.
- Participar en fires internacionals i esdeveniments del sector.
- Coordinació interna
- Col·laborar amb els equips de logística, operacions i màrqueting per garantir l'excel·lència en el servei al client.
- Coordinar el desenvolupament de nous productes, presentacions o packaging segons les necessitats del mercat.
- Assegurar l'alineació de les accions comercials amb l'estratègia de l'empresa.

Què t'ofereim?

- Incorporació a un projecte internacional amb gran recorregut de creixement.
- Autonomia real per desenvolupar mercats i prendre decisions.
- Un entorn dinàmic, exigent i orientat a resultats.
- Possibilitats de desenvolupament professional i projecció interna.
- Participació en fires i visites comercials internacionals.
- Retribució competitiva segons experiència i aportació de valor.
- Formar part d'un equip amb mentalitat emprenedora i vocació internacional.

Ets el/la candidat/a ideal si...

- Tens experiència en vendes internacionals, exportació o desenvolupament de negoci.
- T'apassiona vendre, negociar i generar noves oportunitats.
- No esperes que els clients arribin: surts a buscar-los.
- Tens una clara orientació a resultats i gaudeixes assolint objectius ambiciosos.
- Ets una persona proactiva, resolutiva i amb iniciativa.
- Parles anglès amb fluïdesa (altres idiomes europeus seran valorats positivament).
- T'agrada viatjar i moure't en entorns internacionals.
- Tens mentalitat comercial, capacitat analítica i visió de negoci.
- Vols créixer professionalment i convertir-te en una peça clau en l'expansió europea de la companyia.

Condicions que ofereix l'empresa

Horari: Jornada Completa

Perspectiva de la feina: estable

Previsió d'incorporació: 15 dies

Estudis

És valorable Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - C2 - Expert (Valorable)

Castellà - C2 - Expert (Valorable)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Professions de la feina

Agent comercial

Comercial

Experiència laboral

És valorable Es demana domini amb l'anglès

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Empresa

Paul Marlex

Sector: Auditoria / Gestoria / Assesoria / Consultoria / Legal

Descripció: Consultoria en RRHH especialitzada en la selecció de càrrecs intermitjos i directius