EL PORTAL CATALÀ DE LA FEINA

infofeina

Cap de Vendes - Girona

Ref.203865 - 06/11/2026 - Comarca Gironès

Descripció de l'oferta

Empresa especialista en el disseny, fabricació i instal·lació de maquinària lleugera amb moltes aplicacions tant en el sector industrial, públic com particular de la província de Girona, amb una important trajectòria, busca incorporar un/a Cap de Vendes per liderar el desenvolupament, seguiment l'organització del departament comercial, composat per diferents comercials, delegats i territorials i col·laboradors externs.

La persona seleccionada, amb dependencia de la Direcció Comercial, tindrà un paper estratègic en la definició de processos, el seguiment de l'activitat comercial, el desenvolupament de la xarxa de distribuïdors i l'impuls de l'exportació. També participarà activament en accions de màrqueting i en la definició de l'estratègia comercial de l'empresa.

Funcions i requisits de la vacant

-Fer el seguiment de l'activitat diària de l'equip comercial, vetllant pel compliment dels objectius establerts.

-Analitzar i controlar els principals indicadors comercials (KPI) i elaborar informes periòdics de seguiment.

-Coordinar l'activitat comercial entre els diferents membres de l'equip i els altres departaments de l'empresa.

-Assegurar el correcte seguiment de les accions comercials i impulsar-ne la millora contínua.

-Supervisar l'evolució de la cartera de clients i detectar oportunitats de creixement.

-Col·laborar en el desenvolupament i seguiment de la xarxa de distribuïdors nacionals i internacionals.

-Donar suport en l'obertura de nous mercats i en el desenvolupament de l'activitat exportadora.

-Participar en visites comercials, reunions amb clients i fires sectorials quan sigui necessari.

-Elaborar reportings comercials per a Direcció i proposar accions de millora.

-Col·laborar amb el departament de màrqueting en accions de promoció i suport comercial.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada intensiva

Horari: Dilluns a dijous de 7:30 h a 16:00 h.
Divendres de 7:30 h a 14:00 h.

Perspectiva de la feina: Projecte estable amb contracte directe

empresa

Previsió d'incorporació: + d'un mes

Salari: 30.000 € i 35.000 € bruts anuals

El salari es negociable

+ variable de fins al 20% segons objectius.

Altres dades a destacar: ? Posició de nova creació amb recorregut professional

? Participació directa en les decisions estratègiques

? Empresa industrial amb projecció nacional i internacional

? Possibilitats reals de desenvolupament professional

Actualitza, si us plau, el CV i respon a les preguntes formulades. Gràcies.

Estudis

És valorable

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Màrqueting i publicitat

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Certificats Professionals amb titulació Gestió comercial de vendes (COMT0411)

Grau amb titulació Publicitat i Relacions públiques

Certificats Professionals amb titulació Activitats de venda (COMV0108)

Llicenciat amb titulació Publicitat i Relacions Públiques

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - B2 - Avançat (Imprescindible)

Castellà - B2 - Avançat (Imprescindible)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Francès - B2 - Avançat (Valorable)

Professions de la feina

Comercial

Coordinador/a comercial

Tècnic/a de màrqueting

Experiència laboral

És valorable

Segons exposat anteriorment

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Empresa

Empresa: ORGANIGRAMA

Sector: Recursos humans: selecció de personal ? headhunting

Descripció: A Organigrama som una empresa de selecció de personal amb més de 30 anys d?experiència connectant talent i empresa.

En inscriure?t a aquesta oferta, el teu CV serà revisat pel nostre equip de consultors especialitzats, que valoraran la teva trajectòria professional, les teves motivacions i el teu potencial de creixement, així com l?encaix amb els requeriments específics del lloc de treball.

Al llarg de la nostra trajectòria hem avaluat més de 150.000 candidatures en més de 20.000 processos de selecció, sempre amb la voluntat de generar encaixos sòlids i coherents, vetllant tant per les necessitats de l?empresa com pel desenvolupament professional de cada candidat/a.

Si busques una nova oportunitat i vols que la teva candidatura sigui valorada amb criteri professional, rigor i mirada humana, a Organigrama t?hi acompanyem.