

Comercial B2B - Híbrid Teletraball

Ref.198748 - 16/10/2025 - Província Girona

Descripció de l'oferta

Empresa consolidada busca incorporar un/a Comercial B2B amb orientació a resultats i visió estratègica per impulsar el creixement de negoci i la captació de nous clients.

Funcions i requisits de la vacant

La persona seleccionada s'encarregarà de captar i desenvolupar noves oportunitats comercials, establint contactes amb empreses del mateix sector.

Realitzarà prospecció activa (porta freda), negociarà acords comercials, farà seguiment de la cartera existent i fomentarà la fidelització i venda creuada de serveis.

Treballarà de manera coordinada amb els equips interns, gestionarà el pipeline comercial mitjançant CRM i participarà en visites comercials puntuals a nivell estatal (màxim 40 % del temps anual).

El lloc combina autonomia, creixement i un model híbrid de treball, amb 2-3 dies de teletreball setmanal un cop superats els primers mesos.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Dilluns a Dijous entrada 8/9h - 17h.

Divendres 8 -15h**

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: 15 dies

Salari: 18.000€ - 21.000€ *

Segons Vàlua

Altres dades a destacar: *

Comissions escalables segons facturació (x1,5 o x2 salari brut anual segons èxit en assolir els objectius)

**

Jornada: 40 h setmanals.

Horari d'estiu: sempre 8 h ? 15 h.

Vacances segons conveni + dia de l'aniversari.

Cafè i fruita gratuïts.

Pla de formació.

Estudis

És valorable

BUP amb titulació BUP

COU amb titulació COU

Certificats Professionals amb titulació Administratiu/iva comercial (ADGA30)

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Administració i finances

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Administració
FP II amb titulació Administratiu i Comercial
Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Administració

Idiomes

Català - B2 - Avançat (Imprescindible)
Castellà - B2 - Avançat (Imprescindible)

Coneixements necessaris

CRM

Professions de la feina

Administratiu/va comercial
Administratiu/va d'exportació
Assistent comercial

Experiència laboral

És imprescindible Experiència mínima de 3 anys en vendes B2B, preferiblement en el sector de la logística o serveis tecnològics.
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: Organigrama SLU: recursos humans, selecció de personal, formació empresarial, psicologia industrial.

L'equip de consultors experts en selecció de personal d'Organigrama disposem d'una àmplia i sòlida experiència en serveis de recursos humans per a empreses de primer nivell de tot tipus de sectors. Ens avalen els trenta anys d'experiència, durant el quals hem avaluat més de 100.000 candidats per a més de 10.000 processos de selecció.