

Comercial Export - Horari Intensiu

Ref.204008 - 25/08/2026 - Comarca Gironès

Descripció de l'oferta

Empresa tecnològica especialitzada en solucions mediambientals, ubicada a la comarca de Girona i en plena expansió internacional, busca incorporar un/a Tècnic/a Comercial Export per continuar desenvolupant la seva activitat a Europa, amb especial focus en el mercat francès.

Busquem una persona amb clara orientació comercial, però també amb curiositat i sensibilitat tècnica, capaç d'entendre les necessitats dels clients i proposar-los la solució més adequada. La posició és per expansió de l'empresa i, reportarà al Comercial Responsable d'Espanya.

La companyia treballa amb equips i solucions destinades al monitoratge ambiental, tractament d'aigües i sòls contaminats i remediació mediambiental, dirigint-se principalment a clients professionals i especialitzats.

La persona seleccionada assumirà una posició amb autonomia, combinant el desenvolupament de negoci des de les oficines de Girona amb visites a clients, prospecció de nous mercats i viatges puntuals per Europa.

És una oportunitat especialment interessant per a un/a professional que vulgui combinar venda B2B, internacionalització i sector mediambiental dins d'un projecte estable i amb recorregut.

Funcions i requisits de la vacant

- Gestionar i fidelitzar la cartera de clients.
- Realitzar prospecció i captació de nous clients B2B.
- Desenvolupar i consolidar comercialment els mercats estrangers assignats.
- Gestionar les oportunitats comercials des de la detecció de la necessitat fins al tancament de l'operació.
- Preparar i fer seguiment de propostes i ofertes.
- Participar en fires professionals i visites comercials.
- Fer seguiment postvenda i gestionar possibles incidències.
- Detectar noves oportunitats de negoci i tendències de mercat.
- Proporcionar assessorament tècnic-comercial sobre les diferents solucions.
- Desenvolupar relacions amb consultories mediambientals, empreses especialitzades, plantes industrials i altres clients potencials.
- Identificar i contactar amb prescriptors, organismes, universitats i departaments d'R+D.
- Col·laborar amb Direcció, Qualitat i Màrqueting en el desenvolupament de l'estratègia comercial.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada intensiva

Horari: Dilluns a Dijous, entrada flexible de 7:30
a 18:00 h. Divendres, intensiu fins les
15:00 h.

Perspectiva de la feina:

Contracte totalment estable

Previsió d'incorporació: 15 dies

Salari: 30.000€ Bruts Anuals + Variables a partir del 1r o 2n any

El salari es negociable

Segons Vàlua

Altres dades a destacar: Disponibilitat per a viatjar per Europa, especialment a França, per a visites comercials, formació a clients i participació en fires professionals.

-Freqüència de 3 dies / 2 nits al mes aproximativament

Estudis

És valorable

Grau amb titulació Geologia

Grau amb titulació Química

Grau amb titulació Enginyeria Agroambiental i del Paisatge

Grau amb titulació Ciències Ambientals

Certificats Professionals amb titulació Venedor/a tècnic/a (COMV30)

Certificats Professionals amb titulació Gestió comercial de vendes (COMT0411)

Certificats Professionals amb titulació Agent comercial (COMV20)

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç internacional

Certificats Professionals amb titulació Activitats de venda (COMV0108)

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Grau amb titulació Empresa internacional

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 (Imprescindible)

Francès - B2 - Avançat (Imprescindible)

Professions de la feina

Agent comercial

Comercial

Comercial d'exportació

Experiència laboral

És valorable

Ens interessa una persona amb aproximadament 3 anys d'experiència en venda B2B, idealment de producte o solucions tècniques.

Valorarem formació en:

-Comerç i vendes.

-Ciències Ambientals.

-Enginyeria Ambiental.

-Química.

-Biologia.

-Geologia.

-Altres estudis tècnics o científics relacionats.

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.