

Comercial per visitar empreses

Ref.198007 - 19/10/2025 - Província Girona

Descripció de l'oferta

Si t'apassiona el món comercial, tens experiència a partir de 2 anys en vendes entorn B2B i vols un projecte estable amb autonomia i projecció, aquesta és la teva oportunitat!

Funcions i requisits de la vacant

Consultoria especialitzada en selecció i desenvolupament de talent, busquem per a un dels nostres clients un/a Area Sales Manager amb experiència en el sector de la distribució alimentària i entorns B2B.

La teva missió

Captar, gestionar i fidelitzar clients B2B aportant solucions de valor.

Planificar i executar visites comercials diàries a la teva cartera de clients (zona Girona província).

Negociar condicions comercials i tancar ofertes, amb el suport del Back Office.

Donar seguiment postvenda, resoldre incidències i detectar noves oportunitats de negoci.

Representar la imatge de l'empresa i contribuir al creixement sostenible del negoci.

Analitzar tendències del mercat i la competència.

Perfil que busquem

Experiència mínima de 2 anys en posicions comercials, preferiblement en distribució alimentària i entorns B2B.

Formació en ADE, Comerç, Màrqueting o similar.

Bon domini d'eines digitals i CRM.

Idiomes: català i castellà.

Soft skills clau: comunicació efectiva, escolta activa, orientació al client, capacitat de negociació, empatia, organització i resiliència.

Persona autònoma, amb alta capacitat de gestió i orientada a resultats.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: 7:00 a 16:00h.

Perspectiva de la feina: Indefinida

Previsió d'incorporació: Immediat

Salari: 30000

El salari es negociable

Fixe + variables

Altres dades a destacar: Incorporació immediata en una empresa sòlida i en creixement.

Contracte indefinit amb atractives condicions econòmiques:

Salari Base Anual (SBA): 26.000 €

Variable anual: fins a 6.000 €, vinculat a visites a clients i resultats en marge i volum (kg).

El variable es liquida mensualment, amb revisió anual que permet compensar diferències si s'assoleixen els objectius en còmput anual.

Vehicle d'empresa a disposició del/la professional.

100% teletreball, amb visites diàries a clients a la província de Girona.

Horari estable de dilluns a divendres, de 7:00h a 16:00h.

Reunions operatives periòdiques al centre de treball principal a prop de BCN.

Estudis

És valorable

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

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)

Coneixements necessaris

Venda presencial

Vendes

Professions de la feina

Agent comercial

Assessor/a comercial

Comercial

Experiència laboral

És imprescindible

Valorarem candidatures a partir de 2 anys, en vendes entorn B2B

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

Empresa

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Empresa de selecció de personal i headhunting.