

Comercial Tècnic/a ? Portes i Sistemes Industrials (Girona)

Ref.202800 - 02/06/2026 - Fornells de la Selva (Girona)

Descripció de l'oferta

Oferim una posició estable amb autonomia real per gestionar la zona de Girona, vehicle d'empresa des del primer dia, flexibilitat horària i suport tècnic continuat. Es tracta d'una venda consultiva de projectes industrials, amb productes de valor afegit i cicles de venda que requereixen seguiment i construcció de relacions de confiança. L'empresa és conscient d'aquesta realitat i no exigeix resultats immediats durant la fase inicial, prioritant la qualitat de l'activitat comercial i el desenvolupament d'una cartera sòlida a llarg termini.

Funcions i requisits de la vacant

Busquem un/a Comercial Tècnic/a amb iniciativa, autonomia i capacitat per generar relacions comercials sòlides a llarg termini. La persona seleccionada serà responsable de desenvolupar l'activitat comercial a la província de Girona.

Comercialitzaràs solucions tècniques en portes industrials (seccionals, enrotllables) i altres productes i sistemes, dirigits a empreses, indústries, magatzems, centres logístics i clients residencials. Es tracta de projectes que requereixen entendre les necessitats del client, visitar les instal·lacions, prendre mesures i assessorar sobre la solució més adequada en cada cas.

La venda combina coneixement tècnic, capacitat d'assessorament i seguiment comercial fins a la formalització del projecte.

Funcions principals:

- Gestionar i desenvolupar la cartera de clients de la zona.
- Prospeccionar activament nous clients i oportunitats de negoci.
- Realitzar visites comercials i assessorament tècnic.
- Prendre mesures i recopilar la informació necessària per elaborar pressupostos.
- Preparar i presentar ofertes comercials.
- Fer seguiment de pressupostos i projectes en curs.
- Coordinar-se amb l'equip intern per garantir la correcta execució de les comandes.
- Reportar l'activitat comercial i els resultats al responsable directe.
- Presentar els productes i solucions de l'empresa mitjançant eines digitals (portàtil o tauleta proporcionada per l'empresa).

És important entendre que aquesta no és una posició orientada a la venda repetitiva ni al tancament immediat. Les decisions de compra acostumen a estar vinculades a noves construccions, reformes, ampliacions d'instal·lacions o substitucions d'equipaments existents.

Per aquest motiu, els cicles de venda poden ser de diversos mesos i és fonamental mantenir una relació continuada amb els clients, generar confiança i estar presents quan apareix la necessitat. Busquem una persona constant, pacient i orientada a construir relacions comercials de llarg

recorregut.

L'empresa és conscient d'aquesta realitat comercial i valora especialment la qualitat de l'activitat comercial, la prospecció, el seguiment i la construcció d'una cartera sòlida, sense exigir resultats immediats durant el període inicial d'incorporació.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Horari adaptat a les necessitats comercial i clients

Perspectiva de la feina: Projecte estable i amb creixement.

Previsió d'incorporació: Immediat

Salari: Sou fix: 25.000 ? 30.000 € anuals. Variable: 5.000 ? 10.000 € segons rendiment (ex: % sobre vendes cobrades).

El salari es negociable

Altres dades a destacar:

- Vehicle d'empresa per als desplaçaments professionals, amb possibilitat d'iniciar la jornada directament des del domicili per realitzar la primera visita comercial.
- Telèfon mòbil i portàtil d'empresa.
- Dietes i targeta d'empresa segons la política interna.
- Flexibilitat horària basada en el compliment dels objectius i l'organització eficient de l'activitat.
- Un entorn de treball que valora la confiança, la responsabilitat i el desenvolupament de relacions comercials a llarg termini, sense la pressió de generar resultats immediats durant el període inicial d'incorporació.

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Agent comercial

Comercial

Responsable comercial

Experiència laboral

És imprescindible Experiència prèvia en funcions comercials, preferiblement en entorns tècnics o industrials.

Valorem especialment:

Experiència en venda consultiva o tècnica.

Coneixement del sector industrial, construcció o instal·lacions.

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: Entre 5 i 10 anys

Carnets

B

Altres requeriments

Perseverança i orientació a objectius a mitjà i llarg termini.

Capacitat per treballar de manera autònoma i organitzar la pròpia activitat.

Facilitat per interpretar mesures i dimensions.

Bona visió espacial i capacitat per entendre mínimament configuracions i necessitats tècniques sobre el terreny.

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.