

COMERCIAL TÈCNIC/A

Ref.200364 - 26/01/2026 - Aiguaviva (Girona)

Descripció de l'oferta

System Block, empresa comercialitzadora gironina amb més de 10 anys de trajectòria, especialitzada en sistemes de retenció de camions per a molts de càrrega, amb l'objectiu clar d'evitar accidents laborals. Davant del creixement sostingut del negoci selecciona de la mà de Commonsense un/a COMERCIAL TÈCNIC/A

Depenent directament de la Direcció General la persona seleccionada serà responsable d'identificar oportunitats de negoci, presentar solucions tècniques als clients potencials i contribuir al creixement sòlid de System Block.

Funcions i requisits de la vacant

Principals responsabilitats:

Detectar oportunitats i crear la necessitat de millora en seguretat laboral logística.

Desenvolupar i gaudir de la una venda consultiva i estratègica, centrada en captar nous clients i acompanyar-los de manera constant en processos de llarg termini que poden durar mesos.

Gestionar múltiples interlocutors dins de cada client (Responsables de PRL, logística, manteniment, compres, direcció?).

Realitzar demostracions online i visites presencials.

Elaborar informes de leads, seguiment i conversió a client per la direcció.

Participar en venda i postvenda, amb suport tècnic de l'equip.

Viajar a nivell nacional (5-6 dies/mes).

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Flexible

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: Immediat

Adonar venir

Sou base + comissions

Altres dades a destacar: Què oferim?

Incorporació a una empresa líder en el seu segment de mercat i en ple procés de creixement.

Producte altament especialitzat, amb gran valor afegit i impacte real en seguretat laboral.

Feina híbrida, amb flexibilitat un cop guanyada la confiança i el rodatge.

Sou fix + comissions sense límit segons unitats venudes.

Acompanyament i formació intensiva de producte inicial i suport de l'equip.

Ambient proper, equip reduït i molta autonomia.

Estudis

És valorable

Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Valorable)

Castellà - C1 - Funcional (Valorable)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Professions de la feina

Agent comercial

Comercial de Maquinària Industrial

Experiència laboral

És valorable

Què busquem?

Formació tècnica mitja o superior essent molt valorable Enginyeria industrial, mecànica, electrònica, logística o àmbits relacionats amb processos industrials.

Experiència en venda de maquinària industrial o solucions tècniques B2B amb processos de venda llargs. Molt valorable experiència amb clients grans empreses.

Persona amb ganes d'aprendre i créixer. Alta capacitat de comunicació, resiliència, empatia i escolta activa.

Organització, constància i orientació a projecte. Professional apassionat de la venda consultiva.

Disponibilitat per viatjar a nivell nacional.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

Empresa

Empresa: COMMONSENSE

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Serveis de Recursos Humans