

COMERCIAL TELEFÒNIC/A ? INSIDE SALES

Ref.205056 - 29/10/2026 - Província Girona

Descripció de l'oferta

Indide Sales/Telemarketing/Prospecció comercial

Funcions i requisits de la vacant

T'agrada vendre? Tens facilitat per connectar amb els clients, detectar oportunitats i convertir-les en vendes?

Empresa del sector alimentari amb presència nacional i internacional vol incorporar una persona a l'equip comercial per impulsar la captació de nous clients i el creixement de les vendes.

Busquem un perfil clarament comercial, amb iniciativa, perseverança i orientació a resultats. Una persona que gaudeixi de la venda telefònica, sàpiga identificar les necessitats dels clients i tingui habilitat per transformar oportunitats en negoci.

Quina serà la teva missió?

Desenvolupar l'activitat comercial des de les nostres oficines, captant nous clients, gestionant oportunitats de venda i potenciant el creixement de la cartera mitjançant la venda directa i la venda creuada.

Què faràs en el teu dia a dia?

Identificar i contactar amb nous clients potencials, especialment petites empreses del sector alimentari (horeca i petits fabricants).

Presentar els nostres productes, detectar necessitats i proposar solucions adaptades a cada client.

Negociar i tancar operacions comercials per telèfon i correu electrònic.

Desenvolupar oportunitats de venda creuada, oferint productes complementaris als clients.

Fer seguiment dels contactes comercials i treballar per convertir-los en clients actius.

Identificar oportunitats de negoci que, per la seva dimensió o complexitat, requereixin la intervenció dels Key Account Managers (KAM).

Registrar l'activitat comercial i fer seguiment de les oportunitats mitjançant el CRM.

Quin perfil busquem?

Experiència en venda telefònica, televenda, captació comercial o vendes internes.

Facilitat per comunicar-se per telèfon, argumentar propostes comercials i gestionar objeccions.

Capacitat de negociació i orientació al tancament de vendes.

Perseverança, iniciativa i motivació per assolir objectius.

Organització i autonomia per gestionar una cartera de contactes i oportunitats.

Facilitat per treballar amb eines informàtiques i CRM.

Valorarem especialment:

Experiència en venda telefònica activa (outbound) o captació de nous clients.

Experiència comercial B2B.

Coneixement del sector alimentari, tot i que no és imprescindible.

Comoditat en tasques administratives (ordre i precisió per tenir els sistemes actualitzats i facilitar la traçabilitat).

Anglès.

Què oferim?

Incorporació a una empresa consolidada, amb una llarga trajectòria i presència nacional i internacional.

Contracte indefinit i estabilitat laboral.

Integració en un equip comercial consolidat.

Formació sobre els nostres productes i mercats.

Treball presencial.

Jornada completa, de dilluns a divendres, 8/9 a 17/18.

Retribució segons experiència i responsabilitats del lloc.

Si tens actitud comercial, t'agrada el repte de captar clients i gaudeixes aconseguint vendes, volem conèixer-te!

Condicions que ofereix l'empresa

- Jornada: Jornada completa
- Horari: 9-18
- Perspectiva de la feina: Estable
- Previsió d'incorporació: 15 dies

Estudis

- És valorable
 - Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting
 - FP II amb titulació Administratiu i Comercial

Idiomes

- Català - B2 - Avançat (Imprescindible)
- Anglès - B1 - Intermedi (Valorable)

Coneixements necessaris

Navision

Professions de la feina

- Administratiu/va comercial
- Agent comercial
- Assistant comercial

Experiència laboral

- És imprescindible
 - Experiència en venda telefònica, televenda, captació comercial o vendes internes.
 - Facilitat per comunicar-se per telèfon, argumentar propostes comercials i gestionar objeccions.
 - Capacitat de negociació i orientació al tancament de vendes.
 - Perseverança, iniciativa i motivació per assolir objectius.
 - Organització i autonomia per gestionar una cartera de contactes i oportunitats.
 - Facilitat per treballar amb eines informàtiques i CRM.
 - Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista
 - Anys d'experiència: 2 anys
- És valorable
 - Experiència en venda telefònica activa (outbound) o captació de nous clients.
 - Experiència comercial B2B.
 - Coneixement del sector alimentari, tot i que no és imprescindible.
 - Anglès (per redactar un correu o respondre una trucada).
 - Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista
 - Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

- A
- B

El vehicle propi es valorable

Altres requeriments

Vehicle per arribar a l'empresa (zona: Giroa-Aeroport).
Respon a les preguntes que es formulen a l'oferta i actualitza el teu CV.

Empresa

Sector: Indústria d'Alimentació
Descripció: Empresa fabricant de productes alimentaris