

Delegat Comercial sector alimentari

Ref.202081 - 24/04/2026 - Comarca Alt Empordà

Descripció de l'oferta

Oportunitat per incorporar-se a un projecte en expansió, amb alta activitat comercial i impacte directe en resultats. Posició amb autonomia, dinamisme i possibilitats reals de creixement territorial dins Catalunya.

Funcions i requisits de la vacant

- Prospecció activa de nous clients dins la província de Girona
- Planificació de rutes comercials i visites periòdiques a clients
- Presentació de producte i dinamització de vendes en punt de venda
- Gestió del dia a dia comercial: comandes, incidències i seguiment
- Implementació d'accions promocionals i suport a campanyes comercials
- Control de presència de marca i visibilitat en clients
- Anàlisi de mercat i detecció d'oportunitats a la zona
- Coordinació amb logística i atenció al client per garantir el servei
- Report de l'activitat comercial i seguiment d'objectius
- Progressiva ampliació de zona a Catalunya en funció del creixement

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Dilluns a divendres en horari comercial

Perspectiva de la feina: Projecció professional

Adonar-se

Retribució formada per fix + variable en funció d'objectius, amb paquet competitiu segons experiència aportada.

Altres dades a destacar: Projecte estable amb creixement a Catalunya.

Alta autonomia i activitat comercial.

Eines completes (vehicle, dispositius, dietes).

Entorn dinàmic i orientat a resultats.

Estudis

És valorable

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Delegat/da comercial

Delegat/da de Vendes

Key account

Experiència laboral

És valorable

- Experiència prèvia en posicions comercials, preferiblement en venda de producte o canal distribució.
- Experiència en entorns de venda amb volum o rotació de producte.
- Coneixement del territori (Girona província)
- Experiència treballant amb objectius comercials
- Familiaritat amb eines digitals (CRM, gestió de comandes, etc.)
- Disponibilitat per ampliar zona a Catalunya a curt/mig termini

Nivell d'experiència: Càrrec intermedi / Encarregat

Anys d'experiència: Entre 10 i 15 anys

Carnets

B

Altres requeriments

- Perfil orientat a l'acció, amb capacitat de generar activitat comercial de forma autònoma
- Habilitats de comunicació i tracte directe amb clients
- Capacitat d'organització i planificació de rutes comercials
- Residència a la província de Girona o proximitats
- Carnet de conduir B imprescindible

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.