

## Director /a Comercial

Ref.200029 - 08/01/2026 - Província Girona

### Funcions i requisits de la vacant

---

Sector: Alimentació (valorable procedir del sector)

Àmbit: Nacional (Espanya) · Seu: Girona

Perfil: 70% hunter · 30% farmer

Modalitat: Híbrida (base Girona + viatges ocasionals)

Salari: A convenir segons experiència

#### El projecte

Busquem un/a Director Comercial Nacional orientat/da a creixement per impulsar l'obertura i el desenvolupament de mercats a nivell nacional en una companyia alimentària amb molt de recorregut i ambiciosos plans d'expansió. El nostre client, és una de les indústries més reconegudes al seu sector a nivell nacional.

#### Què faràs

Captació (70%): prioritzar territoris i verticals, obrir comptes estratègics i liderar el cicle complet (prospecció ? proposta ? negociació ? tancament ? onboarding).

Desenvolupament (30%): fer créixer cartera existent amb JBPs, trade plans i calendaris promocionals rendibles.

Negociació amb centrals de compra: condicions, assortiments, MDD, marges i iniciatives de creixement.

Fires sectorials i esdeveniments: assistència regular a fires i trobades de referència per generar pipeline i tendències (presentacions, networking).

Viatges: viatges ocasionals per a reunions clau, visites i activacions amb clients/partners.

Gestió de P&L i forecasting: control de preus, mix, marge i previsió de demanda.

Dades i execució: seguiment de KPI (volum, marge, listings, OTIF, penetració i rotació) i ús de CRM per a pipeline i reporting.

#### Què et farà destacar?

Experiència en vendes/grans comptes; molt valorable alimentació, retail i/o foodservice.

Habilitats: forta orientació a desenvolupament y creació de negoci, habilitats de negociació top, orientació a resultats, anàlisi de dades, influència transversal i excel·lent comunicació.

Idiomes: català i castellà fluids; anglès valorable.

Formació: Grau en ADE/Comercial/Similar; formació en vendes/negociació valorable.

Altres: domini d'Excel i CRM (Salesforce/HubSpot o similar), permís B i disponibilitat per viatges ocasionals.

#### Oferim:

Contracte indefinit i pla de carrera amb opcions reals d'evolució i creixement

Paquet retributiu competitiu: fix a convenir + variable + cotxe d'empresa + dietes.

Cultura: equip proper, orientat a resultat i innovació, amb impacte directe en l'estratègia i llançaments.

## Condicions que ofereix l'empresa

**Jornada:** Jornada completa

**Horari:** Complert

**Perspectiva de la feina:** Total estabilitat

**Previsió d'incorporació:** 1 mes

**A convenir**

Paquet retributiu totalment negociable

**Altres dades a destacar:** Posició amb recorregut i creixement

## Estudis

És valorable

Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

## Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

## Coneixements necessaris

Vendes

## Professions de la feina

Cap de vendes

Director/a comercial

Key account

## Experiència laboral

És imprescindible

Imprescindible experiència en càrrecs comercials amb responsabilitat

**Nivell d'experiència:** Cap de departament

**Anys d'experiència:** 5 anys

## Altres requeriments

Capacitat de lideratge per guiar un equip comercial

## Empresa

**Sector:** Recursos humans: consultoria - ETT

**Descripció:** Empresa de selecció de personal i headhunting.