

Director/a comercial

Ref.202874 - 05/06/2026 - Província Girona

Funcions i requisits de la vacant

¿Quieres asumir un proyecto estratégico con impacto internacional dentro de una empresa industrial sólida y en crecimiento?

Para una compañía referente del sector metalúrgico, buscamos un/a Director/a Comercial con perfil técnico que lidere el desarrollo de negocio en los mercados internacionales. Reportando directamente a Dirección General, la persona incorporada tendrá la responsabilidad de diseñar y ejecutar el plan comercial de la empresa, reforzar la presencia en los mercados actuales e impulsar nuevas oportunidades de negocio, actuando como nexo entre los clientes y los equipos técnicos internos.

Principales responsabilidades:

- Liderar la estrategia de desarrollo comercial en los mercados internacionales.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio y establecer relaciones comerciales sólidas con clientes y distribuidores.
- Gestionar y potenciar la cartera de clientes existentes, asegurando su fidelización y crecimiento.
- Elaborar y presentar propuestas técnicas y comerciales adaptadas a las necesidades de los clientes.
- Participar en negociaciones estratégicas y en la definición de políticas comerciales.
- Coordinarse con los departamentos de ingeniería, producción y calidad para garantizar la correcta ejecución de los proyectos.
- Realizar el seguimiento de los indicadores comerciales y de la evolución de los diferentes mercados.
- Representar a la empresa en visitas comerciales, ferias y eventos internacionales.

Se requiere:

- Experiencia consolidada en funciones comerciales dentro de entornos industriales o metalúrgicos.
- Capacidad para interpretar requerimientos técnicos y aportar valor a los clientes desde una perspectiva consultiva.

- Disponibilitat per viatjar de forma habitual a escala internacional.
- Perfil amb iniciativa, orientació al negoci i habilitats de negociació.

Se ofereix:

- Incorporació a una empresa amb una trajectòria consolidada i projectes de alto valor afegit.
- Posició estratègica amb autonomia i capacitat d'influència en el creixement de la companyia.
- Entorn internacional i alto nivell de relació amb clients i mercats.
- Retribució competitiva, formada per salari fix i component variable vinculat a objectius.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: - Flexible.

Perspectiva de la feina: - Incorporació a una empresa amb una trajectòria consolidada i projectes de alto valor afegit.

Adrevenir

- Retribució competitiva, formada per salari fix i component variable vinculat a objectius.

Altres dades a destacar: - Imprescindible formació universitària en Enginyeria (Industrial, Mecànica o similar).
- Imprescindible francès nivell alto.

Estudis

És imprescindible Enginyeria Superior amb titulació Enginyeria
Enginyeria Tècnica amb titulació Industrial Mecànica
Enginyeria Tècnica amb titulació Industrial

Idiomes

Català - B1 - Intermedi (Valorable)
Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)
Anglès - C1 - Funcional (Imprescindible)
Francès - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Adjunt/a a Direcció Comercial
Director/a comercial
Responsable comercial

Experiència laboral

És imprescindible - Experiència prèvia de cinc anys en posicions similars en el sector.
Nivell d'experiència: Direcció / Gerència

Anys d'experiència: Entre 5 i 10 anys

Carnets

B

Empresa

Empresa: Etalentum Selecció

Sector: Recursos humans: selecció de personal ? headhunting

Descripció: Etalentum és una consultora especialitzada en la selecció de càrrecs intermedis, perfils directius i professionals altament qualificats que actua com a aliat estratègic per a les empreses que necessiten enfortir el seu equip humà.