

DIRECTOR/A COMERCIAL CONCESSIONARI VEHICLES

Ref.198876 - 12/06/2026 - Província Tarragona

Descripció de l'oferta

Lloc de responsabilitat en un concessionari oficial avalat per tota una xarxa nacional. Lloc a Reus, amb bon ambient de treball i grans possibilitats de creixement tant professional com economicament. Incentius per venda sumats a un salari molt atractiu. Recolzament d'equip i marca.

Funcions i requisits de la vacant

Director/a Comercial ? Grup de Concessionaris Oficials (zona Reus)

T'apassiona el món comercial i la gestió d'equips? Tens empenta, visió de negoci i ganes de créixer en un entorn dinàmic i d'alt nivell?

Busquem una persona jove, amb iniciativa i recorregut, per liderar l'estratègia comercial d'un grup de concessionaris oficials de vehicle nou amb presència consolidada a Catalunya.

Què oferim

Incorporació estable en un projecte amb projecció i creixement.

Salari fix: 40.000 € bruts anuals + variable per objectius i vendes.

Entorn professional d'alt nivell i treball 100% presencial a Reus.

Participació activa en la definició i execució de l'estratègia comercial del grup.

Formació contínua i possibilitats de creixement dins la companyia.

Treball alguns dissabtes, amb horaris adaptats a l'activitat comercial.

Funcions principals

Liderar, motivar i coordinar un equip comercial de 5 persones i 2 agents externs.

Analitzar dades de vendes, mercat i rendiment per impulsar accions operatives efectives.

Implementar les directrius comercials i de màrqueting de la marca.

Generar noves oportunitats de negoci i gestió de leads, maximitzant el potencial del punt de venda i la zona d'influència.

Gestionar els recursos humans i materials del departament comercial amb criteri i eficiència.

Garantir l'alineació amb la política de marca i els objectius corporatius.

Impulsar accions de màrqueting operatiu i estratègic (marketing mix, accions de visibilitat, fidelització i captació).

Perfil que cerquem

Formació superior en ADE, Màrqueting, Comerç o similar.

Experiència mínima de 3-5 anys en vendes o gestió comercial, preferentment en entorns competitius (no imprescindible automoció).

Persona analítica, metòdica, resolutiva i orientada a resultats.

Amb lideratge natural, bones habilitats interpersonals i comunicatives.

Alta orientació a client, capacitat de negociació i proactivitat.

Coneixements en màrqueting mix, generació de leads i gestió d'equips.

Domini del català i castellà; valorable anglès.

Residència a la zona de Reus o voltants.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: de dilluns a divendres i alguns dissabtes a convenir.

Perspectiva de la feina: estable

Previsió d'incorporació: 15 dies

Salari: 40000

S'hi afegiran incentius sobre els objectius marcats.

Altres dades a destacar: Concessionari oficial pertanyent a una xarxa de concessionaris que opera a nivell nacional.

Estudis

És valorable	Grau amb titulació Publicitat i Relacions públiques
	Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
	Graduat/ada amb titulació Altres

Idiomes

Català - A1 - Principiant (Valorable)
Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)
Anglès - B1 - Intermedi (Valorable)

Professions de la feina

Director/a comercial

Experiència laboral

És valorable Imprescindible experiència en gestió comercial i molt valorable gestió d'equips comercials. No és imprescindible experiència en automoció, tot i que sí valorable.

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

Altres requeriments

Serà necessari demostrar titulació universitària a menys que tingui experiència prèvia en la direcció comercial dins un concessionari de vehicles.

Empresa

Empresa: TÀNDEM

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Consultoria RR.HH. i Centre de Formació