

DIRECTOR/A COMERCIAL (NACIONAL/ EXPORT)- SECTOR CÀRNIC

Ref.202685 - 26/05/2026 - Comarca Bages

Descripció de l'oferta

Excel·lent oportunitat per professionals en Direcció Comercial i estratègia de vendes en empresa puntera en el sector amb important expansió nacional /internacional en el sector alimentari.

Funcions i requisits de la vacant

Empresa sector Càrnic, emplaçada a les rodalies de Manresa, necessita incorporar un/a DIRECTOR/A COMERCIAL per assumir les següents funcions:

- Disseny i implementació de l'estratègia comercial anual i plans d'acció per canals (majoristes, distribuïdors, minoristes, horeca), tant pel mercat nacional com per exportació.
- Anàlisi del mercat, competidors i tendències de consum per identificar oportunitats i riscos.
- Supervisió de processos de negociació i tancament de contractes comercials. Desenvolupar i mantenir relacions comercials amb clients estratègics, cadenes i distribuïdors.
- Impuls del desenvolupament de la xarxa comercial pròpia per reduir la dependència de tercers i potenciar el contacte directe amb els grans comptes nacionals i internacionals.
- Lideratge de la coordinació amb els departaments de producció, qualitat i logística per assegurar disponibilitat de producte i servei.
- Participar activament com a referent de negoci en la implantació i configuració de noves solucions tecnològiques (evolucions de l'ERP i del CRM), assegurant que el mòdul de vendes respongui a les necessitats reals i futures de l'operativa comercial.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Partit

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: + d'un mes

Salari: 50-60.000€/ Any

El salari es negociable

Negociable segons procedència del sector

Altres dades a destacar: * Oferim:

- Estabilitat i projecció professional.
- Oportunitat de liderar un projecte de creixement europeu.
- Plena autonomia en l'exercici de les tasques i funcions com a director/a comercial.

Estudis

És valorable

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç internacional

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Indústries alimentàries

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Processos de qualitat en la indústria alimentària

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials

Idiomes

Català - C2 - Expert (Imprescindible)
Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)
Anglès - C1 - Funcional (Imprescindible)

Coneixements necessaris

B2B

CRM

ERP

MS office

Professions de la feina

Director/a comercial
Key account
Planificador/a estratègic/a

Experiència laboral

És imprescindible

Formació a nivel mig/ superior en branca alimentària i/o en vendes.

- Coneixements de la cadena del fred, traçabilitat, normativa sanitària alimentària, negociació B2B, gestió de preus i anàlisis de vendes.
- Àmplia i demostrable experiència en posicions de Direcció Comercial o key Account Manager en sector alimentació (valorant-se altament en sector càrnic).
- Experiència en gestió de marges comercials i escandalls.

* Perfils proactius, amb capacitat de lideratge, organització, iniciativa i autonomia en la presa de decisions.

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 5 anys

Carnets

B

El vehicle propi es requerit

Altres requeriments

- Disponibilitat per viajar del 20% del temps.

- RESIDENTS AL BAGES O RODALIES.

Empresa

Empresa: GPF Recursos Humans

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Consultoria, Assessoria, Recursos Humans, Selecció de personal, Gabinet de Psicologia i Formació.