

Delegat/ada Territorial (area de Girona provincia)

Ref.202122 - 28/04/2026 - Província Girona

Descripció de l'oferta

Per reconeguda empresa de serveis que compta amb una estructura d'oficines comercials per la província, busquem un delegat/ada per Girona i comarques. Haurà de liderar el creixement estratègic i la gestió d'equips en el territori assignat, garantint l'assoliment d'objectius mitjançant l'optimització de recursos, l'anàlisi de KPIs i la presa de decisions gerencials. Molt bona oportunitat professional. Empresa solvent i amb llarga trajectòria al territori

Funcions i requisits de la vacant

Serà la persona encarregada de dirigir i administrar el dia a dia de la Delegació. Les funcions s'emmarquen en el que podríem anomenar una gerència comercial. Serà el màxim responsable jeràrquic de Girona i comarques, unificant criteris per aconseguir una organització eficaç.

En concret haurà de :

Supervisar el funcionament de la xarxa d'oficines

Planificació estratègica regional: Dissenyar i posar en marxa l'estratègia comercial per al seu territori, alineant-la amb els objectius globals de l'empresa.

Fixació d'objectius i KPI: Establir les metes de vendes per a cada comercial de la zona i controlar-ne el compliment mitjançant indicadors de rendiment.

Gestió de RRHH: Participar en la selecció, formació i promoció del personal de la seva àrea : administració i departament comercial

Control pressupostari

Gestió de grans comptes (Key Accounts): Negociar directament amb els clients més estratègics de la zona

Aquesta figura actua com el màxim responsable jeràrquic a la seva zona, unificant criteris per aconseguir una organització eficaç.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: A convenir

Perspectiva de la feina: Estable

Salari: 60/70000 + incentius

El salari es negociable

Negociable en funció de l'experiència i coneixements aportats

Altres dades a destacar: Observacions horari: La pròpia responsabilitat del càrrec requereix que la persona seleccionada pugui aportar certa flexibilitat horària.

Estudis

És valorable

Llicenciat amb titulació Altres

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Grau amb titulació Dret

Idiomes

Català - B2 - Avançat (Imprescindible)

Castellà - B2 - Avançat (Imprescindible)

Professions de la feina

Cap de vendes

Delegat/da de Vendes

Director/a comercial

Experiència laboral

És valorable Busquem una persona que hagi treballat en l'entorn de Delegat/ada o Gerent d'alguna Delegació Comercial

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 5 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Altres requeriments

Pensem en una persona socialment activa, professionalment proactiva, amb gran capacitat d'interrelació i molt bon coordinadora d'equips

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.