

Gestor/a Comercial i Desenvolupament de Negoci (Sector Tecnològic)

Ref.202597 - 21/05/2026 - Comarca Osona

Descripció de l'oferta

Empresa tecnològica especialitzada en solucions IT per a empreses busca incorporar un/a Gestor/a Comercial per reforçar l'àrea comercial i de desenvolupament de negoci.

Funcions i requisits de la vacant

Busquem una persona polivalent, amb iniciativa i orientació a client, que vulgui formar part d'un projecte en creixement dins del sector tecnològic.

Funcions principals:

Àrea Comercial

Gestió comercial integral: visites, detecció de necessitats, elaboració de pressupostos i seguiment de propostes.

Fidelització i desenvolupament de la cartera de clients.

Captació de noves oportunitats comercials i generació de leads.

Coordinació amb l'equip tècnic per a la planificació i seguiment de projectes.

Anàlisi de mercat i identificació de noves oportunitats de negoci.

Àrea de Compres

Relació i seguiment amb proveïdors.

Gestió de comandes i control bàsic d'estoc.

Valoració de nous productes i solucions tecnològiques.

Màrqueting i Comunicació

Suport en accions de màrqueting i comunicació corporativa.

Gestió de campanyes mailing.

Actualització de continguts web.

Gestió de xarxes socials corporatives.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Horari aproximat de 8 a 17 (flexibilitat al migdia)

Perspectiva de la feina: contracte laboral totalment estable

Salari:

Condicions salarials negociables segons experiència i aportació.

El salari es negociable

Contesta sisplau la pregunta sobre les teves expectatives salarials

Altres dades a destacar: Incorporació a una empresa sòlida i en creixement.

Projecte estable amb recorregut professional.

Bon ambient de treball i equip proper.

Formació i evolució dins del sector tecnològic.

Estudis

És valorable

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Professions de la feina

Assessor/a comercial

Cap de vendes

Director/a comercial

Experiència laboral

És imprescindible

Experiència en funcions comercials B2B.

Valorable experiència en sector tecnològic, informàtic o serveis a empresa.

Es valora especialment:

Coneixements en solucions IT, software, sistemes o serveis tecnològics.

Experiència en màrqueting digital i xarxes socials.

Capacitat per gestionar diferents àrees de manera transversal.

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

Altres requeriments

Perfil organitzat, autònom i orientat a resultats.

Bones habilitats comunicatives i tracte amb client.

Coneixements digitals i facilitat amb eines ofimàtiques i CRM.

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.