

Gestor/a comercial telefònic

Ref.203903 - 11/08/2026 - Aiguaviva (Girona)

Descripció de l'oferta

Empresa líder, treballem per tot el territori nacional, ens trobem en ple projecte d'expansió i busquem un/a professional per integrar-se al nostre equip a nivell administratiu.

Funcions i requisits de la vacant

A VALIDA som experts en solucions d'accessibilitat, ajudant a persones a viure amb més autonomia i comoditat. Instal·lem i mantenim sistemes innovadors i eficients que fan que la vida sigui més fàcil, sense barreres.

El que busquem:

Estem incorporant un/a GESTOR/A COMERCIAL DE VENDA TELEFÒNICA.

Si t'agrada el contacte telefònic, tens dots comercials i bona capacitat de comunicació, aquesta és la teva oportunitat per créixer en una empresa amb impacte real en la vida de les persones.

Què faràs amb nosaltres:

- Realitzar trucades telefòniques a clients actuals per oferir els nostres serveis (és la activitat principal, t'ha d'agradar el contacte telefònic).
- Contactar amb clients amb contractes propers al venciment per gestionar-ne la renovació.
- Informar els clients sobre les cobertures, avantatges, condicions i modalitats dels contractes que oferim.
- Assessorar els usuaris en funció de les seves necessitats i de les característiques de l'equip instal·lat.
- Detectar oportunitats comercials i identificar necessitats addicionals durant les converses telefòniques.
- Registrar tota l'activitat comercial i els resultats de les gestions al sistema CRM.
- Mantenir actualitzada la base de dades de clients i contactes.
- Fidelitzar la cartera de clients mitjançant una atenció professional i orientada a la satisfacció del client.
- Assolir els objectius de vendes, renovacions i activitat comercial definits per l'empresa.

Busquem algú que tingui:

- Experiència en venda telefònica, telemàrqueting o atenció comercial al client.
- Habilitats comunicatives i capacitat de persuasió.
- Orientació a resultats i al compliment d'objectius comercials.
- Capacitat per gestionar objeccions i tancar vendes per telèfon.
- Empatia i orientació al client.
- Coneixements bàsics d'eines informàtiques i CRM.

Si et veus en aquest roli vols formar part d'un equip dinàmic, proper i amb una missió clara, inscriu-te ara i uneix-te a VALIDA!

Condicions que ofereix l'empresa

- Jornada:** Jornada completa
- Horari:** 9h a 18h dilluns a dijous. Divendres 8h a 15.
- Perspectiva de la feina:** Estable
- Previsió d'incorporació:** 15 dies
- Salari:** +23.000€ bruts anuals
- El salari es negociable
- + incentius per venda

Estudis

- És valorable
- Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Administració
- Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Administració

Idiomes

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

Coneixements necessaris

- Office 365
- SAP

Professions de la feina

- Administratiu/va
- Administratiu/va d'atenció al client
- administratiu/va de planificació

Experiència laboral

- És valorable
- Experiència mínima de 2 anys en venda telefònica, telemàrqueting o gestió comercial per telèfon.
 - Valorable experiència en la comercialització de serveis, contractes de manteniment, assegurances o productes d'atenció al client.
 - Acostumat/da a treballar amb objectius comercials i indicadors de rendiment.
 - Valorable experiència en l'ús d'eines CRM i aplicacions de gestió comercial.
 - Es valorarà positivament el coneixement del sector de l'accessibilitat, la mobilitat o dels productes salvaescales.
- Nivell d'experiència:** Tècnic / Especialista
- Anys d'experiència:** 2 anys

Carnets

- B

Empresa

- Empresa:** Válida sin Barreras
- Sector:** Indústria siderometal·lúrgica
- Descripció:** A Valida sin barreras oferim solucions en accessibilitat per a persones grans, amb mobilitat reduïda o discapacitat. Disposem d'una àmplia gamma de cadires salvaescales, plataformes, elevadors verticals, ascensors i pujaescales. La vida és més fàcil sense barreres!