

## Key Account sector Vet / Pet Food

Ref.202079 - 11/06/2026 - Província Girona

### Descripció de l'oferta

---

Empresa en fort creixement, amb presència nacional i internacional i suport d'un grup inversor sòlid, busca incorporar un/a professional comercial per gestionar la província de Girona, amb clara projecció cap a la gestió de comptes estratègics.

Projecte amb recorregut real i possibilitats de creixement cap a la gestió de Grans Comptes.

Incorporació a una empresa en expansió amb suport d'un grup sòlid.

Pla de desenvolupament professional i evolució territorial (Girona ? Barcelona/Catalunya).

Autonomia en la gestió de la zona amb suport directe de direcció comercial.

Eines de treball completes: vehicle d'empresa, dispositius digitals i dietes.

### Funcions i requisits de la vacant

---

Empresa en creixement sostingut incorpora un/a professional amb alt potencial per assumir, en una primera fase, la gestió comercial de Girona i evolucionar ràpidament cap a la responsabilitat de Grans Comptes a Catalunya.

Missió: Ser peça clau en el creixement comercial, amb responsabilitat progressiva sobre comptes estratègics i expansió territorial.

Responsabilitats:

- Gestió inicial del territori de Girona
- Desenvolupament i fidelització de clients de valor
- Manteniment, seguiment, identificació i captació de Grans Comptes
- Negociació amb clients estratègics
- Lideratge de l'expansió a Barcelona i Catalunya

### Condicions que ofereix l'empresa

---

**Horari:** Jornada completa de dilluns a divendres

**Perspectiva de la feina:** Projecte amb recorregut

**Acabar** venir

Paquet retributiu competitiu + variable + Eines i recursos per créixer

**Altres dades a destacar:** Projecte amb recorregut real i possibilitats de creixement cap a la gestió de Grans Comptes.

Incorporació a una empresa en expansió amb suport d'un grup sòlid.

Pla de desenvolupament professional i evolució territorial (Girona ? Barcelona/Catalunya).

Autonomia en la gestió de la zona amb suport directe de direcció comercial.

Eines de treball completes: vehicle d'empresa, dispositius digitals i dietes.

### Estudis

---

És valorable

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

## Idiomes

---

Català - C2 - Expert (Imprescindible)

Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)

## Professions de la feina

---

Delegat/da comercial

Delegat/da de Vendes

Key account

## Experiència laboral

---

És imprescindible

Experiència en entorns comercials exigents

**Nivell d'experiència:** Càrrec intermedi / Encarregat

**Anys d'experiència:** Entre 5 i 10 anys

## Carnets

---

B

## Altres requeriments

---

Capacitat de gestionar clients d'alt nivell

Mentalitat de creixement i visió de negoci

Alta autonomia i responsabilitat

## 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.