

RESPONSABLE COMERCIAL

Ref.202000 - 21/04/2026 - Comarca Maresme

Descripció de l'oferta

Empresa familiar, amb molt bon ambient de treball, ofereix posició completament estable per coordinar, de la mà de gerència, la gestió empresarial i de vendes estratègiques, oferint desenvolupament professional i plà de carrera.

Funcions i requisits de la vacant

Empresa pionera en el sector de la Rellotgeria, emplaçada al Maresme, necessita complementar el seu equip comercial amb la incorporació d'un/a Responsable Comercial, per liderar l'equip i contribuir a l'increment de la presència de la marca als mercats europeus, buscant i gestionant a distribuïdors per aconseguir els objectius establerts. Reportant directament a Direcció General, es responsabilitzarà de les següents tasques:

- Coordinació de l'equip comercial, tant nacional com de distribuïdors a nivell internacional.
- Anàlisi del potencial internacional de l'empresa i dels seus productes.
- Benchmarking: anàlisi estratègic de la competència.
- Prospecció, selecció i desenvolupament de mercats objectiu a nivell internacional i definició de l'estratègia d'entrada.
- Col.laboració en la realització i presentació de les propostes i ofertes comercials.
- Fidelització i seguiment als distribuïdors existents.
- Organització i representació de l'empresa a fires i a events del sector.
- Col.laboració en estratègies de màrqueting.
- Participació en la definició, planificació, execució i control del pressupost anual de vendes, així com en l'anàlisi de les desviacions i la proposta de possibles mesures correctives.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Dill-Dij: partit. Div: intensiu. Estiu:
intensiu.

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: 1 mes

Salari: Altament competitiu en base al perfil i l'experiència aportada.

El salari es negociable

FIX + VARIABLE

Altres dades a destacar: * Busquem perfils proactius, amb iniciativa, bones habilitats comunicatives, alta capacitat de negociació i clara orientació a la consecució dels objectius.

Estudis

És valorable

Enginyeria Superior amb titulació Enginyeria en Organització Industrial
Enginyeria Superior amb titulació Enginyeria Industrial
Enginyeria Tècnica amb titulació Industrial
Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials
Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

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

Coneixements necessaris

CRM MS office

Professions de la feina

Adjunt/a a Direcció Comercial
Director/a comercial
Key account

Experiència laboral

És imprescindible

- Experiència en àrees d'Exportació, molt valorable havent gestionat distribuïdors.
- Altament valorable amb experiència procedent de sector retail o joieria.

Nivell d'experiència: Càrrec intermedi / Encarregat
Anys d'experiència: 4 anys

El vehicle propi es requereix

Altres requeriments

- Imprescindible amb Anglès a nivell negociació. Valorable altres idiomes.
- Disponibilitat per viatjar del 30% aprox.
- RESIDENTS AL MARESME 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.