RESPONSABLE COMERCIAL (MERCAT NACIONAL & EUROPEU - SECTOR LOGÍSTIC)

Ref.205430 - 23/11/2026 - Província Girona

Descripció de l'oferta

RESPONSABLE COMERCIAL (MERCAT NACIONAL & EUROPEU - SECTOR LOGÍSTIC)

Des de Paul Marlex estem col·laborant amb un important grup empresarial català dedicat a oferir serveis integrals en el sector logístic, amb més de 100 anys d?història, que compta amb presència internacional i un ambiciós pla de creixement i expansió, el qual contempla la professionalització i potenciació de certs departaments de l?empresa; per aquest motiu, estem cercant un/a RESPONSABLE COMERCIAL que aporti domini de les llengües anglesa i francesa, i que compti amb experiència en el canal B2B i en la negociació amb intermediaris.

Funcions i requisits de la vacant

Reportant i depenent directament a la Direcció General de l?empresa, i gestionant totes les persones que formen part de l?equip comercial, la missió principal de la persona seleccionada serà la liderar i desenvolupar l?activitat comercial de les diferents línies de negoci de la companyia, definint i executant l?estratègica de captació, fidelització i potenciació de clients. I les tasques principals que es gestionaran des de la posició seran les de:

· Definir, desenvolupar i executar l?estratègia comercial, i identificar noves oportunitats de negoci, establir objectius comercials de facturació i creixement i analitzar el mercat, proposat noves accions per incrementar la venta.
· Elaborar el pressupost comercial i fer-ne el corresponent, implementar i analitzar indicadors d?acompliment propis d?un departament comercial, elaborant els corresponents informes de seguiment per la Direcció General, a més de gestionar i impulsar l?ús del CRM com a eina de treball comercial.
· Prospectar i captar nous clients, negociar i tancar acords comercials, contractes i convenis de col·laboració, i gestionar i desenvolupar comptes clau, identificant les necessitats de cada client i proposant nous serveis de valor afegit.
· Explorar nous canals de captació de clients i comercialització de serveis.
· Coordinar, gestionar i liderar l?equip comercial, buscant potenciar-lo i fer-lo créixer.
· Treballar de manera transversal amb els departaments d?Operacions, Màrqueting, Finances, Desenvolupament de Negoci i IT per tal de garantir l?èxit en el servei i la satisfacció del client, a més de garantir, també, l?execució exitosa de l?estratègia comercial.

Ets el/la nostre/a candidat/a ideal si...

· Comptes amb formació en Ciències Empresarials, ADE, Comerç Internacional, Màrqueting o similar, essent valorable aportar formació complementària en Direcció Comercial, Desenvolupament de Negoci i/o Negociació.
· Aportes sòlida experiència ocupant una posició de similars característiques, estant habituat/a a la comercialització de serveis B2B, a la gestió i coordinació d?un equip comercial i a l?elaboració i implementació d?una estratègia comercial, essent preferible que aquesta empresa hagi estat en

una empresa del sector logístic, transport o infraestructures de mobilitat.

· Comptes amb coneixements de Power Bi, havent treballant amb aquest programa, i també tens experiència prèvia en la implementació o la gestió de CRM, preferiblement Business Central.

· Domines les llengües anglesa i francesa, podent portar a terme una negociació sense cap dificultat utilitzant aquests idiomes.

· Ets una persona amb orientació al client, vocació de servei i orientació a resultats, amb bones habilitats comunicatives i de negociació, facilitat per establir relacions de confiança i amb visió estratègica, a més de ser algú que sap treballar amb autonomia i que és proactiu/va, que té iniciativa i que, també, compta amb elevada capacitat d?anàlisi i capacitat de coordinació transversal.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: De dilluns a divendres, jornada completa.

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: Immediat

Salari: A convenir

Salari negociable en funció de l'experiència i aptituds aportats pels/la candidat/a seleccionat/da.

Altres dades a destacar: Què t?oferim?

· Formar part d?un important grup empresarial gironí, amb una sòlida i consolidada trajectòria, que compta amb un ambiciós pla de creixement i de desenvolupament en entorn internacional.
· Projecte estable i de creixement, on el/la candidat/a seleccionat/da tindrà opcions reals de desenvolupament professional i d?assumir un important i ambiciós repte que li permetrà desenvolupar-se laboralment, incidint directament en l?estratègia i creixement del Grup.
· Flexibilitat horària i bon ambient de treball.
· Salari competitiu en funció dels valors i les aptituds aportades per la persona seleccionada.

Estudis

És imprescindible	Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç internacional
	Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting
	Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
	Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
	Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials

Idiomes

Català - C2 - Expert (Imprescindible)
Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)
Anglès - B2 - Avançat (Imprescindible)
Francès - B2 - Avançat (Imprescindible)

Coneixements necessaris

B2B CRM ERP POWER BI

Professions de la feina

Cap de vendes
Director/a comercial
Responsable comercial

Experiència laboral

És imprescindible	Aportes sòlida experiència ocupant una posició de similars característiques, estant habituat/a a la comercialització de serveis B2B, a la gestió i coordinació d?un equip comercial i a l?elaboració i implementació d?una estratègia comercial, essent preferible que aquesta empresa hagi estat en una empresa del sector logístic, transport o infraestructures de mobilitat.
	Nivell d'experiència: Cap de departament
	Anys d'experiència: 5 anys

Carnets

B

El vehicle propi es requerit

Altres requeriments

· Comptes amb coneixements de Power Bi, havent treballant amb aquest programa, i també tens experiència prèvia en la implementació o la gestió de CRM, preferiblement Business Central.

· Ets una persona amb orientació al client, vocació de servei i orientació a resultats, amb bones habilitats comunicatives i de negociació, facilitat per establir relacions de confiança i amb visió estratègica, a més de ser algú que sap treballar amb autonomia i que és proactiu/va.

Empresa

Empresa: Paul Marlex

Sector: Auditoria / Gestoria / Assesoria / Consultoria / Legal

Descripció: Consultoria en RRHH especialitzada en la selecció de càrrecs intermitjos i directius