

Responsable de Zona (Xarxa de Botigues) ? Província de Girona

Ref.203722 - 28/07/2026 - Província Girona

Descripció de l'oferta

Busquem un/a Responsable de Zona per gestionar una xarxa d'entre 10 i 15 botigues a la província de Girona. La persona seleccionada dependrà de la Direcció Comercial i donarà suport als responsables de cada establiment, vetllant pel compliment dels objectius comercials i operatius. Es tracta d'una feina principalment de camp, amb desplaçaments constants entre botigues i reunions setmanals per Teams. Cerquem un perfil amb experiència en la gestió de diversos punts de venda, capacitat de lideratge, orientació als resultats i facilitat per treballar amb equips. S'ofereix incorporació estable, vehicle d'empresa, eines de treball i un salari orientatiu d'uns 30.000 € bruts anuals, en una empresa consolidada i amb possibilitats de desenvolupament professional.

Funcions i requisits de la vacant

Empresa consolidada del sector retail cerca un/a Responsable de Zona per gestionar una xarxa d'entre 10 i 15 establiments distribuïts per la província de Girona.

Busquem una persona amb experiència en la gestió de diversos punts de venda, orientada als resultats, amb capacitat de lideratge i que gaudeixi treballant sobre el terreny, donant suport als equips i assegurant el bon funcionament de cada centre.

Dependràs de la Direcció Comercial i tindràs la responsabilitat de vetllar pel correcte funcionament dels establiments assignats, treballant estretament amb els responsables i els seus equips.

Entre les teves funcions hi haurà:

- Fer el seguiment de l'activitat dels diferents punts de venda.
- Donar suport als responsables de botiga en la gestió diària i en la resolució d'incidències.
- Analitzar vendes, indicadors i resultats per detectar oportunitats de millora.
- Vetllar per la correcta implantació de les directrius comercials i operatives.
- Coordinar reunions setmanals amb els responsables de botiga mitjançant Teams.
- Participar en la selecció, desenvolupament i seguiment dels equips quan sigui necessari.
- Col·laborar amb la Direcció Comercial en la implementació de noves accions i projectes.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: dilluns a divendres horari partit i
dissabtes matí

Perspectiva de la feina: Estable - incorporació directa a empresa

Salari: 30.000€ bruts anuals

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

Salari al voltant dels 30.000 € bruts anuals, segons experiència i aportació.

Vehicle d'empresa i eines de treball.

Feina molt dinàmica, amb autonomia i contacte constant amb els equips.

El lloc és principalment de camp: la major part de la jornada es desenvolupa visitant els diferents centres, amb connexió remota des de cada establiment quan cal.

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Cap de vendes

Delegat/da de Vendes

Responsable comercial

Experiència laboral

És imprescindible Experiència prèvia gestionant diversos punts de venda o equips .

Nivell d'experiència: Càrrec intermedi / Encarregat

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

Altres requeriments

Capacitat de lideratge i d'organització.

Perfil molt orientat al servei, als resultats i a la millora contínua.

Bones habilitats comunicatives i facilitat per treballar amb equips.

Disponibilitat per desplaçar-se habitualment per la província de Girona.

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.