

RESPONSABLE DEL DEPARTAMENT COMERCIAL DE SERVEIS A INDÚSTRIA

Ref.196383 - 04/06/2025 - Comarca La Selva

Funcions i requisits de la vacant

Som una empresa amb més de 60 anys d'experiència en serveis de recollida, gestió i valorització de residus. Estem en un moment de creixement i professionalització, i busquem incorporar una persona que lideri el departament comercial orientat a serveis per a indústria.

Fins ara, la gestió comercial ha estat molt propera i personalitzada, i recentment s'ha anat estructurant amb un petit equip. Actualment estem construint un model d'empresa més organitzat, amb rols clars i lideratges definits.

Cerquem un perfil amb visió estratègica, capacitat per consolidar i fer créixer aquesta línia de negoci i alineat amb els valors de proximitat, esforç, treball en equip i servei al client. L'objectiu és oferir una atenció comercial àgil, proactiva i de qualitat.

Funcions i responsabilitats principals

Busquem una persona amb visió estratègica, capacitat d'anàlisi i lideratge, que s'encarregui de consolidar i fer créixer l'àrea comercial de serveis a indústria. Les seves principals responsabilitats seran:

Entendre a fons l'estructura, serveis i operativa de l'empresa.

Definir i executar l'estratègia comercial juntament amb direcció.

Analitzar i optimitzar la cartera de clients.

Coordinar i fer seguiment de l'equip comercial.

Mantenir relació directa amb els clients de més volum.

Impulsar la captació i fidelització de nous clients.

Avaluar la rendibilitat de clients i accions comercials.

Assegurar la coordinació entre departaments per garantir un servei eficient.

Fer seguiment d'incidències i garantir una atenció propera i resolutiva.

Treballar conjuntament amb logística, planta, comunicació i altres àrees clau.

Participar en la negociació amb proveïdors i gestors de residus.

Detectar millores i aportar propostes per fer créixer l'àrea comercial.

Perfil i competències desitjades

Coneixement del mercat industrial i de residus (es valorarà positivament).

Excel·lents habilitats comunicatives i empatia.

Capacitat d'organització, autonomia i lideratge d'equips.

Resiliència, flexibilitat i orientació a resultats.

Visió estratègica i pensament analític.

Capacitat de negociació i presa de decisions.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: 08h a 17h o de 09h a 18h

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: Immediat

Adonar venir

Salari fixe + variables

Estudis

És valorable

Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Comerç i Màrqueting

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Adjunt/a a Direcció Comercial

Comercial

Experiència laboral

És imprescindible

Busquem una persona amb experiència demostrable en una posició similar, liderant equips i gestionant un departament comercial, preferentment en l'àmbit industrial o de serveis B2B.

És important que hagi tingut responsabilitat directa en:

La definició i seguiment d'estratègies comercials.

L'organització i supervisió d'equips comercials (inclosos tècnics i back office).

L'atenció directa a clients clau i la gestió de relacions estratègiques.

L'anàlisi de resultats, rendibilitat de clients i presa de decisions comercials.

La coordinació amb altres àrees com logística, operacions o administració per garantir un servei integral.

Es valorarà positivament l'experiència en sectors relacionats amb la gestió de residus, logística o serveis industrials, així com la capacitat d'adaptar-se a entorns de canvi i creixement.

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

Empresa

Empresa: RECUPERACIONS MASNOU SL

Sector: Indústria tèxtil / fusta / suro / paper / plàstic i altres manufactures

Descripció: Empresa de reciclatge que es dedica a la recollida de tots tipus de residus i a la seva gestió i valorització.