

TÈCNIC/A COMERCIAL SECTOR ELÈCTRIC

Ref.202673 - 28/05/2026 - Girona (Girona)

Funcions i requisits de la vacant

Des de la divisió RAS RECRUITING, especialitzada en selecció directa, t'acompanyem en la cerca del teu proper repte professional. Actualment busquem incorporar una persona com a TÈCNIC/A COMERCIAL per a una empresa del sector elèctric ubicada a la zona de GIRONA.

QUINES SERAN LES TEVES RESPONSABILITATS?

- Gestionar i fer seguiment de la cartera de clients existent, mantenint una relació comercial propera i de confiança.
- Assessorar els clients sobre productes i solucions tècniques relacionades amb material elèctric industrial.
- Detectar necessitats i oportunitats comercials dins dels clients assignats.
- Preparar ofertes i fer seguiment de les propostes comercials.
- Coordinar-se amb els equips interns per garantir una correcta gestió de les comandes i de les necessitats dels clients.
- Realitzar visites comercials periòdiques per mantenir i consolidar les relacions comercials.
- Donar resposta a consultes tècniques i comercials dels clients.
- Fer seguiment de les vendes i dels objectius comercials.

QUÈ ESPEREM DE TU?

- Formació: FP mitjà/superior, cicle formatiu o titulació universitària en àrees comercials, tècniques o administratives; es valorarà formació tècnica relacionada amb el sector del material elèctric.
- Experiència: mínim 2 anys en funcions comercials o tècnic-comercials, preferiblement en el sector elèctric.
- Coneixements: habilitats comercials, domini de CRM, ofimàtica (Excel, Word, correu electrònic) i comprensió tècnica bàsica per poder assessorar els clients.

- Competències: orientació al client, capacitat de comunicació i negociació, organització, autonomia i capacitat per treballar en equip.
- Mobilitat: carnet de conduir i disponibilitat per realitzar visites comercials a la zona.
- Idiomes: castellà; català i anglès valorables.

QUÈ T'OFERIM?

- Incorporació directa.
- Jornada completa.
- Retribució competitiva composta per salari fix més variable vinculat a objectius comercials.
- Vehicle d'empresa.
- Pla de formació i desenvolupament professional orientat a competències comercials i coneixement del producte.
- Ambient de treball dinàmic i col·laboratiu, amb enfocament en la qualitat del servei i la millora contínua.

Si et motiva desenvolupar la teva carrera en un rol comercial amb component tècnic, gestionar clients i contribuir al creixement de la companyia, ens encantaria rebre la teva candidatura. Uneix-te a l'equip i aporta el teu impuls comercial!

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: De dilluns a divendres

Perspectiva de la feina: Feina estable

Adonarvenir

Retribució competitiva composta per salari fix més variable vinculat a objectius comercials.

Estudis

És imprescindible

- Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
- Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç internacional
- Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting
- Grau amb titulació Màrqueting i investigació de mercats
- Grau amb titulació Empresa internacional

Idiomes

- Català - C2 - Expert (Imprescindible)
- Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)
- Anglès - B1 - Intermedi (Imprescindible)

Coneixements necessaris

Professions de la feina

Comercial

Enginyer/a Tècnic/a comercial

Tècnic/a comercial

Experiència laboral

És imprescindible

Coneixements: habilitats comercials, domini de CRM, ofimàtica (Excel, Word, correu electrònic) i comprensió tècnica bàsica per poder assessorar els clients.

Competències: orientació al client, capacitat de comunicació i negociació, organització, autonomia i capacitat per treballar en equip.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

El vehicle propi es requereix

Empresa

Empresa: R.A.S INTERIM

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: RHONE ALPES SERVEIS forma part del grup multinacional francès GROUPE RAS, especialitzat en Serveis Professionals de Recursos Humans.

GROUPE RAS és una companyia fundada el 1969 amb més de 1.000 professionals i 200 oficines, líder i referent a França des de fa més de 50 anys oferint els següents Serveis Professionals:

Selecció de Personal (Professional i Executiu)

Contractació (Temporal i Indefinida)

Serveis de Consultoria Estratègica de RRHH

RAS, actualment està formada per més de 100 professionals amb presència a les nostres 32 oficines de servei.