

Tècnic comercial - Girona

Ref.196112 - 30/06/2025 - Comarca Gironès

Descripció de l'oferta

Busquem un Tècnic Comercial que doni suport al departament comercial - Girona

Si t'agrada el món comercial i busques un lloc a on poder-te desenvolupar i créixer ... Et volem conèixer!.

Som una empresa dinàmica i jove, amb producte propi que busca créixer en el mercat a través d'unes solucions integrals. Estaràs en una empresa a on toquem les eines més punteres com Machine Learning, Computer Vision, IoT i Cloud Computing per oferir les nostres solucions intel·ligents i autònomes. Estem en ple procés de creixement i expansió nacional i internacional.

Funcions i requisits de la vacant

Responsabilitats

- ? Realitzar pressupostos de projectes, estudis d'abast, licitacions i seguiment d'aquests.
- ? Assegurar el nivell de vendes anual amb el marge marcat en els objectius anuals.
- ? Adquirir un alt grau de coneixement del producte.
- ? Mantenir-se informat sobre els avenços tecnològics. Vigilància constant de la competència.
- ? Participació en fires, formacions i esdeveniments de promoció. Alguns viatges a nivell nacional.
- ? Visió global del negoci. Proposar millores del productes/serveis.

Perfil

- ? Capacitat tècnica i resolutiu.
- ? Experiència demostrada en departament comercial en empreses del sector instrumentació, instal·lacions, sector elèctric o industrial de venda tècnica.
- ? Organitzat i acostumat a treballar amb eines digitals.
- ? Valorable coneixements en automatització, robòtica i visió artificial.
- ? Acostumat a mantenir negociacions tècniques amb interlocutors d'alt nivell tècnic i gestors de comptes clau.
- ? Valorable coneixements d'Autocad.
- ? Es valora nivell mitjà d'anglès tècnic.
- ? Imprescindible viure a Girona o rodalies.

Què oferim?

- ? Posició estable i incorporació immediata. Juliol i Agost i Divendres a la tarda lliure.
- ? Pla de formació inicial.
- ? Bon ambient de treball, entorn saludable i forma part d'una empresa amb valors a les persones.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Dill. a Dij. partit de 07h30 a 16h30
flexible entrada i sortida 1h30. Div.
intensiu de 7h30 a 15h.

Perspectiva de la feina: Feina estable

Previsió d'incorporació: Immediat

Salari: 28.000€

El salari es negociable

Altres dades a destacar: Necessitem una persona espavilada, àgil i amb ganes d'aprendre.
És una posició per un projecte molt potent i a llarg termini.

Estudis

És imprescindible ESO amb titulació ESO

És valorable Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

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

Coneixements necessaris

CRM Google Xarxes Socials

Professions de la feina

Enginyer/a de Producte
Enginyer/a de projectes
Enginyer/a Tècnic/a comercial

Experiència laboral

És valorable ? Experiència en confecció d'ofertes tècniques i tracte amb el client.
? Que hagi provat que li agrada un departament ccial
? Que no trobi a faltar agafar el cotxe i viatjar. 80% de la feina a l'oficina.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

Empresa

Sector: Altres empreses de serveis

Descripció: Som una empresa dinàmica i jove, amb producte propi que busca créixer en el mercat a través d'unes solucions integrals innovadores. Estem buscant 1 perfil per a una posició molt important en el nostre potent departament de vendes. També estaràs en contacte constant amb el nostre departament de R&D. Estem en ple procés de creixement i expansió nacional i internacional.