

VENEDOR/A COMERCIAL (CATALUNYA)

Ref.205030 - 28/10/2026 - Comarca Gironès

Funcions i requisits de la vacant

Des de Commonsense seleccionem per a Balliu un/a Venedor/a comercial per incorporar-se al seu equip comercial i impulsar una nova oportunitat de negoci basada en la captació de nous clients i la venda directa.

La teva missió serà obrir noves oportunitats de negoci a Catalunya, visitant clients potencials, presentant els productes de Balliu mitjançant mostres i facilitant la decisió de compra a través d'una atenció comercial propera i personalitzada.

Les teves responsabilitats:

- Captació de nous clients: identificar, contactar i prospectar clients potencials, generant noves oportunitats de venda.
- Visites comercials: visitar clients, presentar els productes i donar-los a conèixer de primera mà.
- Demostració de producte: portar mostres, explicar-ne les característiques i els avantatges i ajudar el client a prendre la decisió de compra.
- Venda directa: detectar necessitats, preparar propostes comercials, negociar condicions i treballar activament per tancar vendes durant les visites.
- Treball comercial intern: combinar les visites amb tasques de prospecció, contacte telefònic, seguiment de clients potencials i preparació de les accions comercials des de les instal·lacions de l'empresa.
- Seguiment comercial: mantenir el contacte amb els clients visitats, fer seguiment de les oportunitats obertes i fomentar la recurrència de compra.

Què oferim?

- Incorporació a una empresa consolidada i referent en el seu sector.
- Un projecte amb projecció internacional i possibilitats de creixement professional.
- Un entorn professional, dinàmic i innovador.
- Formar part d'un equip proper, compromès i orientat a resultats.
- Condicions salarials competitives, en funció de l'experiència, les competències i la vàlua aportada.
- Horari de dilluns a divendres, de 9.00 a 18.00 h, amb una hora per dinar.

Què busquem?

- Busquem una persona responsable, autònoma i resolutiva, amb iniciativa comercial, orientació al client i capacitat per generar i desenvolupar noves oportunitats de negoci.
- Mínim 2 anys d'experiència en l'àmbit comercial, valorable en venda B2B, canal Contract, Horeca, mobiliari, decoració o sectors afins.
- Formació professional de grau superior, FP, Comerç, Màrqueting, Comerç Internacional o formació comercial equivalent.
- Coneixements d'Office, CRM i ERP.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: -

Perspectiva de la feina:

Estable

Previsió d'incorporació: Immediat

Salari: -

Estudis

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

Idiomes

Català - C2 - Expert (Valorable)

Professions de la feina

Venedor/a

Experiència laboral

És valorable

Similar

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

Empresa

Empresa: COMMONSENSE

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Serveis de Recursos Humans