

Venedor/a de Vehicles Corporatius (gestió de flotes i mobilitat corporativa)

Ref.200666 - 15/04/2026 - Província Girona

Descripció de l'oferta

Busquem un/a professional comercial B2B amb experiència en venda a empreses, orientat/ada a objectius i amb capacitat per gestionar relacions a llarg termini amb clients corporatius. La persona seleccionada serà responsable de desenvolupar el negoci de flotes, oferint solucions de mobilitat adaptades a les necessitats de cada empresa, des de la captació fins al seguiment postvenda, treballant de manera autònoma però coordinada amb els equips interns.

Funcions i requisits de la vacant

Busquem un/a professional comercial B2B amb experiència en venda a empreses, orientat/ada a objectius i amb capacitat per gestionar relacions a llarg termini amb clients corporatius. La persona seleccionada serà responsable de desenvolupar el negoci de flotes, oferint solucions de mobilitat adaptades a les necessitats de cada empresa, des de la captació fins al seguiment postvenda, treballant de manera autònoma però coordinada amb els equips interns.

MISSIÓ DEL LLOC: venda directa a empreses, autònoms i grans comptes.

TIPUS DE VEHICLES: gerencials, alta direcció, comercials, etc...

FUNCIONS:

- Gestió integral i desenvolupament de comptes clau d'empreses amb necessitats de flotes i mobilitat corporativa.
- Definició i execució de l'estratègia comercial per a cada client clau, alineada amb els objectius de negoci.
- Captació i qualificació de nous comptes estratègics amb potencial de creixement.
- Anàlisi de necessitats del client i disseny de solucions de mobilitat a mida (producte, finançament i serveis).
- Negociació d'acords marc, condicions comercials i contractes a llarg termini.
- Coordinació transversal amb equips interns per garantir una execució eficient de les operacions (comandes, lliuraments, renovacions de flota).
- Seguiment continu del client, gestió de la relació a nivell directiu i accions de fidelització.
- Identificació d'oportunitats de cross-selling i up-selling dins dels comptes assignats.
- Monitoratge de resultats, seguiment de KPIs, previsió de vendes i reporting d'activitat.
- Representació de l'empresa davant clients estratègics i en entorns corporatius.

Condicions que ofereix l'empresa

Horari: 40h setmanals flexible d'acord amb les necessitats de reunions amb càrrecs directius, autònoms, etc...

Perspectiva de la feina: Estabilitat total

Salari: Important retribució formada per fix + objectius

Altres dades a destacar:

Es valorarà:

- Experiència prèvia en gestió de flotes o mobilitat corporativa.
- Coneixement del sector automoció o entorns comercials tècnics.
- Experiència en venda consultiva o solucions a mida per a empreses.

Professions de la feina

Comercial automoció

Experiència laboral

És valorable

Experiència sòlida en venda B2B i gestió de comptes clau, en flotes de vehicles, mobilitat corporativa o entorns comercials complexos.

Trajectòria demostrable en desenvolupament de negoci, negociació d'acords marc i gestió de clients estratègics.

Alta capacitat per gestionar relacions a llarg termini amb decisors (direcció, compres, finances, RRHH).

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 5 anys

Carnets

B

Altres requeriments

- Orientació a resultats, amb visió estratègica i enfocament a la rendibilitat del compte.
- Habilitats avançades de negociació, tancament i gestió de contractes.
- Capacitat d'anàlisi de dades comercials, previsions de vendes i seguiment de KPIs.
- Autonomia, lideratge i capacitat de planificació comercial.
- Experiència treballant amb eines CRM i sistemes de reporting comercial.
- Carnet de conduir B i disponibilitat per a visites a clients.

Empresa

Empresa: ORGANIGRAMA

Sector: Recursos humans: selecció de personal ? headhunting

Descripció: Organigrama SLU: recursos humans, selecció de personal, formació empresarial, psicologia industrial.

L'equip de consultors experts en selecció de personal d'Organigrama disposem d'una àmplia i sòlida experiència en serveis de recursos humans per a empreses de primer nivell de tot tipus de sectors. Ens avalen els trenta anys d'experiència, durant el quals hem avaluat més de 100.000 candidats per a més de 10.000 processos de selecció.