

## DIRECTOR/A COMERCIAL/Business Development Manager

Ref.193321 - 23/12/2024 - Província Girona

### Descripció de l'oferta

---

Grup empresarial nacional del sector de l'alimentació, amb seu a les comarques de Girona, amb un important projecte d'expansió per una de les marques pròpies recentment incorporades al grup, busca incorporar dins el programa de creixement de la marca a un/a DIRECTOR/A COMERCIAL/Business Development Manager. Molt bona oportunitat professional.

Salari: a l'entorn dels 100.000€ bruts anuals en funció dels valors aportats.

PORJECTE MOLT ENGRESCADOR QUE LA PERSONA PODRÀ DESENVOLUPAR I 'FER-SE'L SEU'

### Funcions i requisits de la vacant

---

Treballarà de la mà amb el consell d'administració per assegurar que l'empresa assoleixi les metes previstes. Serà el/la màxim/a executiu/va d'una de les empreses del grup, i l'encarregat/ada de dissenyar i aplicar estratègies comercials, prendre decisions a curt i llarg termini, i guiar l'empresa per assolir els seus objectius. L'empresa ja té presència a Catalunya i altres punts de l'estat, el primer objectiu serà l'entrada i consolidació de la resta del territori.

- ? Estudi de la situació actual de l'empresa, del mercat i de les accions necessàries per assolir els objectius marcats per la propietat.
- ? Estudiar/redissenyar/definir l'estratègia comercial de la companyia
- ? Dirigir els equips encarregats de l'aplicació de la política comercial
- ? Definir els plans de màrqueting
- ? Informar la junta directiva dels objectius, gestió i èxits de l'empresa.
- ? Planificar les estratègies comercials necessàries perquè es compleixin els objectius.
- ? Motivar i assessorar els empleats que té a càrrec seu.
- ? Prendre decisions organitzatives.
- ? Crear un bon equip i liderar-lo.
- ? Establir els objectius de venda i supervisar-ne l'assoliment així com l'administració de les vendes.
- ? Participar a les negociacions comercials d'alt nivell en estreta col·laboració amb el Director de vendes i els Responsables de comptes principals
- ? Tenir cura dels clients. Seguir en directe els clients principals i històrics de l'empresa.
- ? Mesurar el pressupost empresarial per aconseguir majors beneficis .
- ? Crear l'estructura organitzativa de la corporació, tenint en compte la competència i els diferents agents externs per guanyar noves quotes de mercat.
- ? Fixar els objectius que marcaran el rumb de l'entitat.
- ? Gestió de tots els pressupostos comercials.
- . Etc

## Condicions que ofereix l'empresa

---

**Horari:** a convenir

**Perspectiva de la feina:** Estable. Directe Empresa

**Salari:** a l'entorn dels 100.000 SAB (fix+ variable)

El salari es negociable

**Altres dades a destacar:** vehicle d'empresa

Interessats /a des adjunteu un cv actual i respon les preguntes que formulem

## Estudis

---

És valorable                      Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses  
Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

## Idiomes

---

Català - B2 - Avançat (Imprescindible)  
Castellà - B2 - Avançat (Imprescindible)  
Anglès - B1 - Intermedi (Valorable)

## Professions de la feina

---

Director/a comercial  
Key account  
Responsable comercial

## Experiència laboral

---

És imprescindible                      Cal aportar experiència en tasques similars, a nivell de direcció, direcció comercial, CEO, etc.  
Es valoraran especialment persones que vinguin de l'entorn alimentació i derivats, i específicament amb marca pròpia, que l'hagin impulsat a nivell nacional , ja sigui a través de la Gran distribució, amb botigues especialitzades, amb xarxa pròpia o amb distribuïdors, etc  
**Nivell d'experiència:** Direcció / Gerència  
**Anys d'experiència:** Entre 5 i 10 anys

## Carnets

---

B

## Altres requeriments

---

Disponibilitat per viatjar pel territori nacional  
Seu central a la província de Girona

Valorable MBA, Màster en Direcció Comercial, etc...

## 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.