

Empresa del sector horticultor (berries), situada en la Comunidad de Madrid, selecciona Director Comercial y Marketing. En dependencia de la Dirección General, se encargará de implementar y desarrollar la estrategia comercial y de producto, a nivel nacional e internacional. Buscamos a una persona con habilidades de comunicación, con clara orientación al cliente y a las nuevas tecnologías como herramienta de análisis de la demanda presente y futura de los clientes.

- **Puesto de trabajo** Director Comercial y Marketing

- **Requisitos**

Formación universitaria en Ingeniería Agrónoma-Agraria-Agrícola y Alimentación, en Ciencias ambientales o formación afín a Ventas y Marketing. Experiencia como Jefe/a de Ventas, Account Manager o similar, en el sector horticultor (berries).

Inglés alto imprescindible, valorable Francés y/o Italiano (negociación).

Amplia experiencia negociadora y en la gestión de equipos.

Experiencia en mercados Internacionales.

Experiencia en elaboración y gestión presupuestaria.

Experiencia en tareas analíticas, orientación a métricas / KPI's.

Disponibilidad para viajar habitualmente a nivel nacional e internacional.

- **Funciones**

Definir la estrategia comercial de la empresa para cumplir los objetivos establecidos.

Gestionar la cartera de clientes asignada a Dirección Comercial y Marketing (grandes cuentas, clientes estratégicos, mercados internacionales).

Captar y fidelizar nuevos clientes Internacionales.

Trabajar cómo diferenciarse de la competencia, confeccionar ofertas, desarrollar precios y definir campañas especiales.

Gestionar de forma adecuada los presupuestos y los márgenes definidos conjuntamente con Dirección General.

Resolución de posibles incidencias del cliente y saber dirigir la situación.

Motivar, desarrollar y evaluar el equipo de personas bajo su responsabilidad.

Desarrollar la comunicación externa de producto y de la empresa: ferias, redes sociales, web.

Elaboración de informes y estadísticas para su reporte a la Dirección General.

Crear herramientas o sistemas de inteligencia de negocios, incluyendo diseño de bases de datos, hojas de cálculo o salidas relacionadas.

Detectar nuevas oportunidades comerciales y de desarrollo de negocio.

- **Competencias**

Perfil comercial y habilidades comunicativas.

Orientación a resultados.

Dominio de negociación y cierre de ventas.

Capacidad resolutive (incidencias y conflictos).

Búsqueda de información.

- **Contratación**

Contrato indefinido.

Salario a convenir según valores aportados.

Interesados enviar currículum a [marta@orozco.cat](mailto:marta@orozco.cat)