

Prosolbia Recruitment & Executive Search S.L. es una firma de búsqueda directa y selección de talento cualificado y directivo que trabaja en exclusiva para sus clientes, asegurando un encaje óptimo en cada encargo a la vez que ofreciendo una satisfactoria experiencia al candidato/a.

En esta ocasión, nuestro cliente, **empresa ubicada en Barcelona, dedicada a la venta y exportación de recambios y accesorios de automoción en mercados internacionales** concretos y con un ambicioso plan estratégico de crecimiento, nos ha encargado la búsqueda y selección de un

## **SALES & BUSINESS DEVELOPMENT PROJECT MANAGER**

Para este rol, tus responsabilidades serán las siguientes

- Definirás **planes de acción** para posicionar a la empresa ante nuevos **clientes** de nichos de mercado emergentes e impulsar el **crecimiento de ventas**.
- Trabajarás con **metodología de proyecto** para la asignación de **recursos** y verificación del cumplimiento de los **objetivos**.
- Participarás en la ideación de la **estrategia de crecimiento** y propuesta de nuevos **productos, servicios, canales de venta** y expansión a **mercados internacionales**.
- Dirigirás y motivarás al **equipo de comerciales** que la empresa dispone en los países donde opera.
- Asegurarás la consecución de objetivos comerciales de los clientes asignados.
- Mejorarás los **procesos del área comercial** de la empresa para una mayor eficiencia e impacto comercial.
- Ejecutarás **tareas administrativas** relacionadas con las operaciones de ventas (p.e.colaboración con compras para las ofertas de ventas).

Tu perfil nos encaja si cumples los siguientes requisitos:

- Tu **experiencia** está **centrada en el área de ventas y comercial** en una **pyme**, independientemente del sector (valoraremos la afinidad o parecido con el sector de recambios de automoción).
- Has **dirigido equipos de venta y comerciales** alineando resultados con satisfacción de las personas.
- Tienes **disponibilidad para viajar ocasionalmente a nivel internacional** (valoraremos la experiencia en exportación, mercados exteriores y competencia en idioma inglés).
- Tienes **visión estratégica** y un **perfil analítico**.
- Al mismo tiempo, destacas en las **relaciones interpersonales**, indispensables para la **negociación o liderazgo de equipos** comerciales, entre otras competencias.
- Valoraremos si posees formación superior universitaria y Master o Posgrado en el área Comercial y de Ventas, si bien nos importa mucho más tu **experiencia** y **reputación** en las empresas para las que has trabajado.

¿Qué puedes esperar de la empresa?

- Incorporarte a una **empresa en claro crecimiento y expansión**.
- Desarrollar tu carrera profesional en un entorno donde podrás **alinear tu ambición** con el **reconocimiento**.
- Explotar el **potencial de tu perfil** comercial, estratégico y ejecutivo en una pyme donde tendrás **visibilidad y protagonismo**.
- Un **competitivo paquete retributivo** orientado al logro a medio y largo plazo.

si estás interesado/a y consideras que tu perfil tiene encaje con lo que hemos comentado, nos encantaría recibir tu candidatura a [cv@prosolia.com](mailto:cv@prosolia.com) con tu currículum adjunto, indicando en el asunto del correo el título de la posición