

Oferta nº10

Oferta de empleo: Asesor/a Comercial – Asturias

Empresa distribuidora de productos para mascotas

Descripción del puesto Buscamos un/a **Asesor/a Comercial Autónomo** para representar a nuestra empresa distribuidora de productos para mascotas en **Asturias**. La persona seleccionada gestionará una **cartera de clientes ya existente**, además de desarrollar nuevas oportunidades de negocio dentro de la zona asignada.

Responsabilidades principales

- Visitar y atender a los clientes actuales de la cartera asignada.
- Presentar y promocionar nuestro catálogo de productos.
- Detectar nuevas oportunidades comerciales en el territorio.
- Realizar seguimiento de pedidos, incidencias y necesidades del cliente.
- Cumplir los objetivos comerciales establecidos.

Requisitos

- Experiencia previa en ventas, preferiblemente en el sector de distribución o retail.
- Valorable conocimiento del sector mascotas.
- Capacidad de comunicación, negociación y orientación a resultados.
- Disponibilidad para desplazamientos dentro Asturias.
- Carnet de conducir B1

Qué ofrecemos

- **Cartera de clientes activa** desde el primer día.
- **Variable atractivo** en función de las ventas.

Si estás interesado envia tu CV a info@bryocan.com o llama al 683.476.050



Oferta nº11

Os remitimos oferta de trabajo de la empresa **Interiorismo Modular Integral SL.** ubicada en Logroño que solicita agentes comerciales

+ información y contacto

Oferta nº12

¿Te apasionan las ventas y disfrutas generando relaciones comerciales que marcan la diferencia? ¿Eres de los/as que creen que la labor comercial va mucho más allá de vender, y consiste en impulsar negocio, y construir vínculos de confianza?

Si te motiva trabajar en el canal HORECA, te mueves bien en entornos dinámicos y quieres dejar huella desarrollando zonas, potenciando distribuidores y llevando nuestras marcas aún más lejos… ¡esta es tu oportunidad!

En Grupo AGORA (Cervezas AMBAR y Moritz) estamos buscando un/a DELEGADO/A COMERCIAL para ASTURIAS que quiera crecer con nosotros y ser parte activa de un grupo con historia, tradición cervecera y grandes proyectos de futuro.

Reportando al Key Account Manager Distribuidores Noroeste, serás responsable de formar, acompañar y motivar a la fuerza de ventas del distribuidor, asegurar la correcta ejecución de la estrategia comercial en tu ruta asignada y maximizar las oportunidades de negocio en el canal HORECA.

¿Cuáles serán tus retos en esta posición?

* Mantener y desarrollar la cartera de clientes actual, fortaleciendo relaciones y detectando nuevas oportunidades.

Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón



* Ejecutar las acciones del plan promocional en tu zona.
* Monitorizar y garantizar la correcta implementación de las políticas comerciales, promociones e imagen de marca en el punto de venta.
* Identificar oportunidades de crecimiento y captar nuevos clientes, negociando en función de volumen y potencial.
* Acompañar, formar y motivar a la fuerza de ventas del distribuidor para impulsar la venta indirecta y el posicionamiento de nuestros productos.
* Dar soporte en el cierre de acuerdos y operaciones comerciales relevantes.
* Facilitar y reforzar las buenas relaciones comerciales con los distribuidores independientes asignados.
* Optimizar el uso de las herramientas corporativas (CRM, Clik, Operaciones, Promociones, etc.) para un análisis eficaz, planificación y reporting al KAM HDI.

¿Qué te ofrecemos?

* Retribución competitiva y flexible: Accede a beneficios como seguro médico, tickets de guardería, transporte, catering y más, adaptados a tus necesidades.
* Un reto profesional motivador: Serás parte de un proyecto ambicioso y en plena expansión. Un ambiente de trabajo donde crecer profesionalmente y participar en proyectos estratégicos.
* Crecimiento y desarrollo continuo: Disfruta de un plan de formación a medida con acceso a nuestro exclusivo Campus Agora, que incluye cursos, libros, charlas y formación en inglés; Universidad Comercial. Entrevista de desarrollo anual para seguir potenciando tu talento.
* Bienestar integral: Programa de bienestar y salud que cuida de tu equilibrio emocional, físico y nutricional. Actividades deportivas como pádel, running y entrenamiento funcional.
* Beneficios exclusivos para empleados: Descuentos en nuestros productos, porque sabemos que disfrutas de una buena cerveza tanto como nosotros.
* Teambuilding y eventos sociales: Comparte momentos inolvidables con actividades internas, eventos sociales y, por supuesto, ¡una buena cerveza siempre presente!

Porque en Grupo AGORA la cercanía, la innovación y la sostenibilidad forman parte de nuestra manera de entender el negocio. Porque trabajamos para que los pequeños placeres de la vida lleguen a cada rincón, y lo hacemos a través de personas con pasión

Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón



y vocación comercial.

Estamos inmersos en un plan de expansión sin precedentes y queremos contar con el mejor talento para seguir construyendo el futuro de Grupo AGORA. Si te apasiona el mundo cervecero, disfrutas del trato con el cliente y buscas una carrera que combine tradición, crecimiento y nuevas oportunidades… este es tu lugar.

¿Te motiva impulsar negocio, acompañar a distribuidores y llevar nuestras marcas a lo más alto? ¡Adelante, inscríbete!

Requisitos mínimos
¿Qué buscamos en ti?

* Residencia en la provincia de Asturias (Oviedo), o disponibilidad para residir en la zona.
* Formación vinculada a Ventas, Marketing o áreas afines.
* Experiencia mínima de 2 años en roles comerciales, especialmente en entornos de distribución o relación con distribuidores independientes.
* Experiencia previa en el canal HORECA (imprescindible) y trabajando con distribuidores independientes (muy valorable).
* Pero, sobre todo, nos gustaría que la persona que se uniese al equipo fuera alguien con una comunicación cercana y efectiva, orientada al cliente y a los pequeños detalles, capaz de trabajar con autonomía y proactividad, con una visión analítica para detectar oportunidades y una gran capacidad de organización y adaptación para move

+ información