



Oferta nº44

En Demant, grupo líder mundial en soluciones auditivas y tecnologías para el cuidado de la salud, trabajamos cada día para que los profesionales del sector audiológico dispongan de las mejores herramientas y puedan ofrecer una atención excelente que mejore la vida de las personas. Para seguir creciendo, buscamos reforzar nuestro equipo con un/a Comercial B2B que impulse el desarrollo de nuestro negocio en la zona Noroeste.

📍 Ubicación: Residencia en alguna ciudad de la zona Noroeste (Galicia, Asturias, Castilla y León o alrededores).

🎯 ¿Qué harás en este puesto?

Serás la persona clave en el desarrollo del mercado profesional de audiolología en tu territorio. Tus principales responsabilidades serán:

- Prospección y captación de nuevos clientes B2B (clínicas audiológicas, ópticas, distribuidores y partners del sector salud).
- Gestión, fidelización y desarrollo de cuentas clave junto con el/la Sales Manager.
- Presentación comercial de soluciones auditivas y tecnologías de la compañía.
- Negociación de acuerdos comerciales y cierre de oportunidades.
- Formación a profesionales sobre productos, software y actualizaciones técnicas.
- Análisis del mercado, identificación de nuevas oportunidades y seguimiento de la competencia.
- Participación en ferias, jornadas y eventos sectoriales.
- Elaboración de reportes comerciales, previsiones y seguimiento de KPIs.
- Coordinación con los equipos de marketing, producto y servicio.
- Planificación y ejecución estratégica del plan de visitas y cobertura del territorio.

🧩 Requisitos

- Formación en áreas comerciales.
- Valorable formación técnica en audiolología o dispositivos médicos.
- Experiencia de al menos 5 años en ventas B2B.
- Muy valorable experiencia previa en audiolología, dispositivos médicos, óptica, dental, farmacia u otros entornos sanitarios.
- Habilidades de negociación y comunicación técnica.

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



- Orientación a resultados y proactividad.
- Nivel de inglés mínimo B2.
- Residencia en zona Noroeste (Galicia, Asturias, Castilla y León o alrededores).
- Disponibilidad para viajar.
- Carné de conducir en vigor.
- Pensamiento estratégico y capacidad analítica.
- Trabajo colaborativo con equipos multidisciplinares.

💙 ¿Qué ofrecemos?

- Contrato indefinido con salario fijo + variable.
- Coche de empresa, dietas y herramientas de trabajo.
- Formación continua en tecnologías auditivas y software especializado.
- Participación en proyectos de impacto en un sector en plena expansión.
- Oportunidades de crecimiento dentro de una compañía global.
- Un entorno colaborativo, dinámico y con un propósito claro.

🌍 ¿Por qué Demant?

Porque creemos firmemente que la tecnología puede cambiar vidas.

En Demant encontrarás un equipo que confía, que colabora y que innova. Un lugar donde tu trabajo tiene un propósito real y donde tu crecimiento tiene espacio.

[+ información](#)

Oferta n°45

COMERCIAL TÉCNICO/A SECTOR ELÉCTRICO (REF.2309)

Datos

Localidad de Ubicación del Puesto: LLANERA(ASTURIAS)

Datos adicionales

FUNCIONES:

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



- Mantenimiento de la cartera de clientes.
- Elaboración de ofertas: desarrollo de propuestas comerciales competitivas, adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.
- Control de precios y descuentos: gestión eficiente de condiciones comerciales para optimizar la rentabilidad y cumplir los objetivos de ventas.
- Gestión de agenda y viajes: planificación eficaz de visitas en todo el territorio nacional, asegurando una presencia activa en el mercado.
- Gestión de ferias, eventos y formaciones: organización y ejecución de acciones comerciales que impulsen la marca y generen nuevas oportunidades de negocio.
- Apoyo a la red comercial: acompañamiento, coordinación y soporte al equipo comercial.

REQUISITOS:

- Experiencia previa como comercial al menos 2 años.
- Disponibilidad para viajar a nivel nacional de manera habitual.
- Valorable conocimientos en sector eléctrico.

CONDICIONES:

- Contrato laboral indefinido.
- Jornada completa.
- Salario 2400 euros brutos mensuales.

Datos de contacto

Las personas interesadas pueden enviar su currículum vitae a la siguiente dirección de correo electrónico: **lucia.vergara@gruponaoas.es** indicando en el asunto "OFERTA COMERCIAL TÉCNICO SECTOR ELÉCTRICO" REF.2309

Requerimientos

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



Nivel Profesional buscado

TÉCNICOS Y SIN CATEGORÍA LABORAL DETERMINADA.

[+ información](#)

Oferta nº46

Compañía: *Affinity Petcare* Compañía experta en nutrición animal. Somos una compañía amante de los animales que lleva más de 50 años comprometida con el bienestar de las mascotas y de las personas que cuidan de ellas. Somos líderes en alimentación de perros y gatos en el mercado español, y nos sentimos orgullosos de nuestras marcas Advance, Advance Diets, Nature's Variety, Natural Trainer y Libra, ¡que alimentan a millones de perros y gatos cada día! Los más de 1.200 profesionales que formamos Affinity desarrollamos nuestra labor y pasión desde la sede central de Barcelona y en las oficinas de París, Milán y Londres.

Provincia puesto vacante: *ASTURIAS y áreas colindantes.*

[+información](#)

Oferta nº47

Importante Empresa Distribuidora De Varias Compañías Internacionales, Que Ofrece a Sus Clientes Una Amplia Gama De Productos Para Diagnóstico Molecular En Laboratorios De Inmunología, Transplante, Genética, Oncología y Bancos De Sangre, Seleccionamos

Delegado/a ventas zona de Asturias y Cantabria Sus Responsabilidades Principales Serán, Entre Otras

- Planificar y gestionar las visitas al cliente, escuchando las necesidades y ofreciendo soluciones con nuestros productos.
- Prospección de clientes potenciales, conociendo que productos o tecnologías están en el mercado y cuales son los más demandados por los clientes.

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



- Coordinar con el equipo de soporte formaciones, demos e incidencias en clientes.
- Coordinar con el departamento de contratación para la realización de ofertas y presupuestos.
- Realización de informes y seguimiento de presupuestos y concursos.

Se requiere licenciatura o grado en el ámbito sanitario, experiencia de al menos 3 años en el sector Healthcare / Diagnóstico / Biotecnológico / Laboratorio y un alto nivel de inglés. Así como disponibilidad para viajar en la zona de Asturias y Cantabria un 60% del tiempo

Se Ofrece

- Incorporación inmediata a Empresa puntera en su sector, con estabilidad, muy dinámico y desarrollo profesional
- Kilometraje / vehículo de empresa
- Ambiente de trabajo dinámico y colaborativo.
- Beneficios sociales no consolidables como seguro médico privado, entre otros, y formación continua:

Trabaja con nosotros ¿Por qué elegirnos? Información básica de protección de datos

Responsable: DIAGNOSTICA LONGWOOD S.L.; **Finalidad:** Que el candidato pueda formar parte del proceso de selección iniciado por DIAGNOSTICA LONGWOOD S.L;

Legitimación: Consentimiento; **Destinatarios:** No se cederán datos a terceros, salvo obligación legal; **Derechos:** Acceso, rectificación y supresión, así como otros derechos, como se explica en la información adicional; **Información adicional y detallada:**

<https://www.dlongwood.com/informacion-basica-sobre-proteccion-de-datos/>

[+ información](#)

Oferta nº48

Saneamientos Pereda es una empresa familiar con sede en Oviedo, fundada en 1959. Inició su actividad como distribuidora de productos de fontanería y sanitarios, y a lo largo de los años ha experimentado un crecimiento sostenido gracias al esfuerzo, la dedicación y, sobre todo, a la confianza de sus clientes.

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



Este compromiso con la calidad y la adaptación constante a las necesidades del mercado han posicionado a Saneamientos Pereda como un referente en su sector.

Actualmente, la empresa ofrece una amplia gama de productos tanto para profesionales como para particulares exigentes: fontanería, calefacción, sanitarios, grifería, mobiliario y accesorios de baño, materiales de construcción, electricidad, pintura, jardinería y herramientas.

Tu papel

Buscamos una persona con marcado perfil comercial, orientada a resultados y al cliente, que disfrute del trato directo y la captación en campo. Será responsable de gestionar y ampliar la cartera de clientes profesionales en la zona, ofreciendo asesoramiento técnico-comercial y detectando oportunidades de negocio.

📍 **Ubicación:** Asturias (zona asignada), con base en Llanera – Pruvia

🚗 **Tipo de puesto:** Presencial – Comercial de campo (visitas a clientes)

🕒 **Jornada:** Completa, flexibilidad horaria.

💰 **Rango salarial:** 30.000 € brutos anuales + incentivos según resultados.

Responsabilidades

- Prospección y captación de nuevos clientes (instaladores, constructoras, reformistas, etc.).
- Gestión y fidelización de la cartera de clientes existente.
- Visitas comerciales periódicas para presentación de productos y asesoramiento técnico.
- Elaboración y seguimiento de presupuestos y ofertas.
- Negociación y cierre de ventas.
- Coordinación con el equipo interno (tienda y almacén) para asegurar el servicio al cliente.
- Seguimiento del mercado, competencia y oportunidades en la zona asignada.

Requisitos

- Experiencia previa como comercial, preferiblemente en fontanería, ferretería, climatización o construcción.
- Perfil proactivo, con habilidades de negociación y orientación a resultados.
- Excelentes habilidades comunicativas y de relación con clientes.
- Capacidad de organización y gestión autónoma del tiempo.
- Carnet de conducir B.

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



Beneficios

- Contrato estable con posibilidad de desarrollo profesional.
- Formación inicial y continua sobre productos y procesos.
- Buen ambiente de trabajo en una empresa consolidada y en crecimiento.
- Salario competitivo + sistema de incentivos por objetivos.
- Flexibilidad horaria.
- 🚗 Vehículo de empresa.
- 🛢️ Gastos de gasolina cubiertos.
- 🍽️ Dietas incluidas.

[+información](#)

Oferta nº49

JALLUT Pinturas es una empresa con 40 años de experiencia en el mercado que se dedica a la producción, desarrollo y comercialización de pinturas y barnices. Está localizada en Barcelona en una planta de 20.000 m2 donde se ubican unidad de producción y oficinas. Está dotada de una plantilla de 50 empleados y 2 unidades de negocio. Su operación comercial se extiende por toda Europa, América Latina y Norte de África. La empresa pertenece al **Grupo BARBOT**, empresa de liderazgo en el sector de pinturas y barnices en el mercado lusófono.

Pretendemos reforzar el equipo comercial, en la Zona Norte de España (Asturias, Cantabria, Euskadi, Pamplona, Aragón), con la incorporación de un **Técnico Comercial**.

RESPONSABILIDADES:

- Gestión comercial activa de clientes;
- Negociación activa con clientes;
- Asegurar cobros de clientes;
- Asesoramiento y asistencia técnica al cliente y consumidor final;
- Gestión de la relación con el cliente a nivel personal y administrativo;
- Proveer por el buen funcionamiento de los procesos y transacciones entre Jallut y el Cliente;
- Conocer en detalle negocio del cliente y sus motivaciones;

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



- Conocer los hábitos y comportamientos de consumidor final y aportar esta información a la empresa;
- Conocer los productos de la competencia y los complementares en el mercado;
- Captar nuevos clientes.

PERFIL:

- Grado ADE, Ingeniería, Marketing, Arquitectura, RRPP o similares.
- Mínimo 2 años de experiencia laboral en área comercial;
- Mínimo 2 años experiencia en sector químico, pinturas o materiales de construcción;
- Idealmente tiene experiencia con distribución tradicional;
- Dominio de herramientas Office;
- Dominio de Castellano;
- Persona con habilidades de negociación, orientación a resultados y resolución de problemas, así como visión estratégica y capacidad analítica;
- Persona con habilidades comunicativas i empático.

[+ información](#)

Oferta nº50

Empresa de Castellón llamada distrimat, dedicada a la fabricación y distribución de mosaico decorativo sobre malla. También fabrican algunas series de pavimento bajo su marca DTCeram, entre las que destaca una nueva gama de pavimento porcelánico modular.

Buscan agentes comerciales en : Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra, La Rioja, Aragón, Castilla y León, Extremadura, Andalucía y Canarias.

En su web pueden ver sus productos y descargar el catálogo: <https://www.distrimat.es/>.

Persona de contacto: Néstor 964 200308/ 617281150

[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)



[Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón](#)