



El/la director/a comercial i de vendes és el màxim/a responsable de les activitats, àrees i processos de venda en una empresa. És el/la professional que s'encarrega de coordinar totes les fases i accions dels processos de venda i comercialització de productes i, d'entre les seves responsabilitats, destaca el treballar per potenciar les línies de negoci definides i gestionar el pressupost assignat per aconseguir-ho. Normalment depèn de la direcció general de l'empresa o organització.

FUNCIONS

- » Definir i implementar l'estratègia comercial, de màrqueting i de venda en col·laboració amb la direcció general.
- » Dirigir els processos de selecció, formació i desenvolupament de l'equip de venda.
- » Supervisar i motivar l'equip de vendes perquè assoleixi els objectius establerts a l'estratègia comercial.
- » Establir el preu dels productes a comercialitzar, els percentatges de descompte i els terminis de lliurament i distribució.
- » Representar l'empresa en fires de mostres entre altres i en elles establir contactes comercials i oportunitats de negoci.
- » Generar creixement a les línies de negoci de l'empresa o organització.



COMPETÈNCIES TÈCNiques

Coneixements necessaris

- » Coneixement profund dels mercats del sector en el que es treballa i aplicació de tècniques d'investigació de mercats.
- » Coneixements sobre disseny de plans comercials.
- » Coneixements i aplicació d'estratègies de màrqueting (estratègic, digital...) i vendes.
- » Coneixements sobre elaboració de pressupostos, control de despeses i gestió eficient de recursos.
- » Coneixements sobre canals de distribució (vendes directes, en línia, etc.).
- » Aplicació de tècniques de gestió i lideratge d'equips.



COMPETÈNCIES BàSIQUES

Coneixements mínims necessaris

- » Català i Castellà (nivell alt).
- » Anglès i/o altres idiomes (nivell mig o alt).
- » Càlcul funcional.
- » Mobilitat i coneixement de l'entorn.
- » Nivell alt de competència informàtica (Office, eines anàlisi de dades).
- » Nivell mig de competència digital (BI, CRM, etc.).



COMPETÈNCIES TRANSVERSALS

Habilitats personals

- » Lideratge.
- » Negociació.
- » Orientació a l'assoliment.



SORTIDES PROFESSIONALS

- » Empreses de productes de consum (alimentació, begudes, cosmètica...).
- » Empreses de serveis (assegurances, consultoria, educació, finances, restauració, salut, transport, turisme...).
- » Empreses de tecnologia, software, telecomunicacions.
- » Empreses de venda al detall o de comerç electrònic.
- » Empreses industrials (automoció, farmacèutica, química...).

FORMACIÓ RELACIONADA*

ESO	Cicle Formatiu de Grau Mitjà	Cicle Formatiu de Grau Superior	GRAUS	ALTRES
		En ocasions es valora/requereix: » CFGS de la Família Professional de Comerç i Màrqueting: Comerç Internacional.	» Grau en Administració d'Empreses (ADE o BBA). » Grau en Màrqueting. » Grau en Economia.	En ocasions es valora/requereix: » Màster en MBA, en màrqueting estratègic, màrqueting digital, » Formació en gestió de vendes, tècniques de vendes consultives, fidelització de clients. » Cursos especialitzats en CRM (Customer Relationship Management).

*A més d'aquesta formació també cal tenir en compte aquelles titulacions equivalents i/o homologades

Característiques més rellevants d'aquesta ocupació a la Xarxa XALOC*

* Font: Plataforma Telemàtica de la Xarxa de Serveis Locals d'Ocupació (XALOC). Dades a partir de les ofertes de feina gestionades a l'any 2023.



REQUISITS MÉS VALORATS PER LES EMPRESES

Experiència mitjana requerida: 18-24 mesos

Freqüentment es requereix: Permís de conduir B i vehicle propi.



ASPECTES MÉS HABITUALS DE LA CONTRACTACIÓ

CONTRACTE

Tipus Indefinit

Durada Indefinida

Jornada Dada no disponible

Dada no disponible

EMPRESA

Sector Serveis

Mida Petita empresa (de 10 a 49 treballadors/es)



14

Llocs de treball oferts



VOLS FORMAR-TE EN AQUESTA OCUPACIÓ?



VOLS TREBALLAR EN AQUESTA OCUPACIÓ?



PER SABER-NE MÉS

Estudiar a Catalunya:

<https://triaeducativa.gencat.cat/ca/inici/>

Cercador Formació SOC:

<https://serveiocupacio.gencat.cat/ca/persones/vull-formar-me/cercadors-formacio-especialitats/cercador-integrat>

Vols treballar a l'administració pública-CIDO:

<https://cido.diba.cat/oposicions>

Guia de competències clau del mercat de treball- Diputació de Barcelona:

https://formawiki.diba.cat/pub/of_tec_est_des_econo/652b3d7f_guia_de_competencies_clau_del_mercat_de_treball/

Baròmetre de competències i ocupacions- UOC-Pimec:

<https://www.barometreocupacions.cat/>

Treball per ocupacions-Generalitat:

<https://treballperocupacions.observatoritreball.gencat.cat/treballperocupacions/web/home>

Conèixer les feines- SOC:

<https://serveiocupacio.gencat.cat/ca/persones/busco-feina/coneix-cataleg-feines>

ChallengeFutur: coneix les ocupacions amb +futur- Diputació de Barcelona:

<https://www.diba.cat/web/economieslocals/challengefutur>

Cercador d'ocupacions-Barcelona Activa:

https://treball.barcelonactiva.cat/porta22/cat/mercat/cercador_ocupacions/index.jsp

Perfils professionals locals-Ajuntament de Caldes de Montbui:

<https://www.caldesdemontbui.cat/temes/desenvolupament-economic-la-piqueta/perfils-professionals-locales/>

Mapes d'ocupació amb futur-Ajuntament de Manlleu:

<https://www.manlleu.cat/ope/mapes.htm>

Els perfils professionals-Ajuntament de Sabadell:

<https://www.sabadelltreball.cat/perfils-professionals>

Fitxes ocupacionals- Ajuntament de Viladecans:

<https://www.viladecans.cat/ca/perfilprofesional>

Per conèixer més oportunitats laborals d'aquesta ocupació, adreça't al teu Servei Local d'Ocupació



xaloc.diba.cat



**Diputació
Barcelona**

**Àrea de Desenvolupament
Econòmic i Turisme**



xaloc
XARXA LOCAL D'OCCUPACIÓ
INTERMEDIACIÓ

