**📢 A Valira busquem responsable de vendes internes!**

A **Valira**, som fabricants de productes de cuina amb més de 50 anys d’experiència i una forta presència en el canal professional. **Fabriquem a Catalunya** i apostem per la qualitat, la sostenibilitat i la innovació.

Busquem una persona per liderar les **vendes internes** i donar suport comercial als nostres clients professionals de diversos canals: botigues independents, ferreteries, botigues especialitzades, canal tradicional i **canal horeca/hostaleria**.

**🎯 Les teves funcions seran:**

* Gestió i seguiment de la cartera de clients professionals.
* Trucades comercials per presentar novetats, promocions i fer seguiment d’oportunitats.
* Introducció i seguiment de comandes.
* Definició de l’estratègia comercial de vendes internes.
* Disseny i implementació del sistema de mostres i eines de suport comercial.
* Manteniment actualitzat del CRM i anàlisi de resultats.

**🧩 Què esperem de tu:**

* Perfil comercial, amb visió estratègica i capacitat d’organització.
* Habilitats comunicatives i orientació al client.
* Coneixements d’ofimàtica i eines de gestió de comandes.

**📅 Horari:**

* Jornada completa de dilluns a divendres (horari partit).
* Condicions a concretar segons perfil.

Si vols formar part d’una marca nacional amb història i futur, i contribuir activament al creixement comercial des de dins, t’estem esperant!

📍*Ubicació: Reus (Tarragona)*  
📩 Envia’ns el teu CV a [valira@valira.com](mailto:valira@valira.com)

**📢 ¡En Valira buscamos responsable de ventas internas!**

En **Valira**, somos fabricantes de productos de cocina con más de 50 años de experiencia y una sólida presencia en el canal profesional. **Fabricamos en Cataluña** y apostamos por la calidad, la sostenibilidad y la innovación.

Buscamos una persona para liderar las **ventas internas** y dar soporte comercial a nuestros clientes profesionales de distintos canales: tiendas independientes, ferreterías, tiendas especializadas, canal tradicional y **canal horeca/hostelería**.

**🎯 Tus funciones serán:**

* Gestión y seguimiento de la cartera de clientes profesionales.
* Llamadas comerciales para presentar novedades, promociones y hacer seguimiento de oportunidades.
* Introducción y seguimiento de pedidos.
* Definición de la estrategia comercial de ventas internas.
* Diseño e implementación del sistema de muestras y herramientas de apoyo comercial.
* Mantenimiento actualizado del CRM y análisis de resultados.

**🧩 Buscamos a alguien con:**

* Perfil comercial, con visión estratégica y capacidad de organización.
* Habilidades comunicativas y orientación al cliente.
* Conocimientos de ofimática y herramientas de gestión de pedidos.

**📅 Horario:**

* Jornada completa de lunes a viernes (horario partido).
* Condiciones a concretar según perfil.

Si te apetece formar parte de una marca nacional con historia y futuro, y contribuir activamente al crecimiento comercial desde dentro, ¡te estamos esperando!

📍*Ubicación: Reus (Tarragona)*  
📩 Envía tu CV a [valira@valira.com](mailto:valira@valira.com)