



BUSCAMOS TALENTO

DIRECCIÓN COMERCIAL, MARKETING Y LOGÍSTICA

¿Te apetece liderar nuestra estrategia comercial y afrontar el reto del producto fresco en un entorno dinámico e internacional?

✓ Contrato indefinido ⚡ Incorporación inmediata + Valle del Jerte

Somos una organización cooperativa referente del sector hortofrutícola, especializada principalmente en producto fresco —cereza, ciruela, castaña, higo y frutos rojos— y con otras líneas como aceite, aguardientes y mermeladas. Buscamos una persona con visión estratégica y sólido criterio comercial para liderar el equipo, desarrollar mercados y generar el mayor valor posible para nuestras cooperativas y familias agricultoras.



TU RETO

Asumirás la Dirección Comercial, Marketing y Logística, liderando la estrategia y el equipo y coordinando la actividad comercial, logística y de marketing. Gestionarás clientes y mercados nacionales e internacionales en un entorno marcado por el producto fresco y la estacionalidad, e impulsarás nuevas oportunidades y líneas de comercialización.



¿QUÉ HARÁS EN TU DÍA A DÍA?

- Definir e impulsar la estrategia comercial, de marketing y desarrollo de mercados.
- Liderar y desarrollar al equipo, fijando objetivos, prioridades y criterios de actuación.
- Gestionar clientes estratégicos y grandes cuentas, negociando precios, acuerdos y condiciones.
- Dirigir la comercialización de producto fresco, equilibrando disponibilidad, mercado, servicio y rentabilidad y tomando decisiones ágiles en campaña.
- Detectar nuevas oportunidades, mercados y canales nacionales e internacionales, e impulsar el desarrollo comercial de otras líneas de producto.
- Gestionar y coordinar compras de producto vinculadas a la actividad comercial, definiendo criterios y rangos de negociación y participando cuando sea necesario.
- Seguir ventas, márgenes, objetivos e indicadores e impulsar el CRM como herramienta de gestión y análisis.
- Coordinar la operativa logística e impulsar las acciones de marketing y posicionamiento de marcas.
- Trabajar transversalmente y representar a ACVJ ante clientes, ferias y encuentros profesionales.



¿TE RECONOCES EN ESTE PERFIL?

Nos gustaría conocerte si combinas visión estratégica y criterio comercial con capacidad de decisión, disfrutas negociando y sabes sacar lo mejor de un equipo.



Formación universitaria preferentemente en ADE, Economía, Marketing, Comercio, Ingeniería Agrícola/Agrónoma o similar; aunque se valorará especialmente la experiencia y trayectoria vinculada al puesto.



Experiencia consolidada en dirección comercial o desarrollo de negocio y en liderazgo de equipos.



Experiencia en comercialización de producto fresco o en entornos de alta estacionalidad y exigencia comercial.



Sólido criterio comercial, capacidad de negociación, visión analítica y agilidad para priorizar y tomar decisiones.



Inglés profesional fluido, con autonomía para negociar y relacionarse con clientes internacionales.



Disponibilidad para viajar y buen manejo de herramientas de gestión comercial, CRM y Microsoft Office.

+ SUMARÁS PUNTOS SI...

Experiencia en el sector hortofrutícola —especialmente en fresco—, gran distribución o mercados internacionales. Valoraremos también Salesforce u otros CRM y otros idiomas.

LO QUE TE OFRECEMOS



Contrato indefinido e incorporación inmediata.



Posición clave en el equipo de Dirección, con participación directa en las decisiones estratégicas.



Autonomía para desarrollar mercados, impulsar ideas y evolucionar el modelo comercial.



Oportunidad de liderar y desarrollar un equipo y avanzar en la profesionalización y digitalización del área.



Retribución acorde con la responsabilidad del puesto y con el marco retributivo del Convenio Colectivo de ACVJ.



Proyecto estable en una organización cooperativa referente, con impacto real en el territorio y en nuestras cooperativas y familias agricultoras.

✉ ¿TE ANIMAS? QUEREMOS CONOCERTE

Envíanos tu CV a srubio@ac-vallejerte.es



Plazo de solicitud: hasta el 9 de septiembre de 2026

Cultivamos Futuro.