Consultor Franquicia

Tus tareas

¿Te apasiona el sector de la automoción y de la franquicia? Buscamos un/a profesional dinámico/a y orientado/a al cliente para incorporarse a nuestro equipo y desempeñar un papel clave en la gestión y desarrollo de soluciones para nuestra red de franquiciados.

En este rol, serás responsable de la expansión de nuestra red de franquicia en la zona norte, así como del desarrollo de negocio y el despliegue de la oferta comercial en los franquiciados actuales. Las principales funciones serán:

1. **Captación de nuevos franquiciados:** Desarrollar la red de acuerdo con los objetivos y el plan de expansión definido.
2. **Desarrollo de negocio:** Impulsar la venta de los productos y servicios ofrecidos por la franquicia, identificando nuevas oportunidades de crecimiento.
3. **Asesoramiento y acompañamiento a los centros franquiciados:** Apoyar a los franquiciados en la gestión y desarrollo de sus negocios, promoviendo las iniciativas de la red y facilitando el uso de las herramientas corporativas.
4. **Calidad e imagen:** Velar por el cumplimiento de los estándares de calidad e imagen de los puntos de venta, definiendo e impulsando los planes de mejora necesarios.
5. **Proyectos nacionales:** Colaborar en proyectos de ámbito nacional, dando soporte a los responsables funcionales en su desarrollo e implantación.
6. **Formación:** Identificar necesidades formativas e impartir formación a los franquiciados sobre productos, servicios, herramientas y procesos.
7. **Análisis de mercado y seguimiento:** Analizar el mercado y la competencia, identificar oportunidades de negocio y realizar el seguimiento de los resultados comerciales.

Tu perfil

Perfil que buscamos

- Experiencia mínima de 5 años en posiciones comerciales, desarrollo de negocio o gestión de franquicias, con un claro enfoque en captación de nuevos clientes y generación de oportunidades de negocio.
- Capacidad analítica para interpretar indicadores de rendimiento y elaborar propuestas de mejora.

ID del puesto
REF99845R

Área de trabajo
Marketing y Ventas

Ubicación
Bilbao

Nivel de liderazgo
Autoliderazgo

Flexibilidad del puesto
Hybrid Job

Horario de trabajo
Tiempo completo

Entidad legal
Contitrade España S.A.U.

- Habilidades de comunicación, formación y gestión de relaciones con clientes y redes de servicio.
- Orientación al cliente, capacidad organizativa y enfoque en resultados.
- Residencia en la zona y disponibilidad para desplazamientos y visitas a clientes cuando sea necesario.

Nuestra oferta

¿Qué ofrecemos?

Incorporación a una compañía líder en su sector.
Posición con alto nivel de interacción con clientes estratégicos.
Desarrollo profesional en un entorno dinámico e innovador.
Formación continua y oportunidades de crecimiento.
Participación directa en proyectos que impactan en la eficiencia y rentabilidad de grandes flotas.

Si te motiva combinar la gestión, la atención comercial y el desarrollo de negocio, queremos conocerte

Ready to drive with Continental? Take the first step and fill in the online application.

Acerca de nosotros

Continental es un fabricante líder de neumáticos y especialista en el sector. Fundada en 1871, la empresa generó unas ventas de 19 700 millones de euros en 2025 y actualmente cuenta con unos 76 000 empleados en 54 países y mercados.

Las soluciones del sector de negocio de neumáticos hacen que la movilidad sea más segura y inteligente. Su cartera premium abarca neumáticos de turismo, camión, autobús, agrícolas y vehículos de dos ruedas, así como soluciones y servicios inteligentes para flotas y talleres de mantenimiento de vehículos. Continental ofrece las máximas prestaciones y rendimiento desde hace más de 150 años y es uno de los mayores fabricantes de neumáticos del mundo. En el ejercicio fiscal 2025, el sector de negocio de neumáticos generó unas ventas de 13.800 millones de euros, emplea a cerca de 53.000 empleados en todo el mundo y cuenta con 19 centros de producción y 16 de investigación, desarrollo e innovación.