

Sales Manager (B2B & Equipa Comercial)

A **Living Tours** encontra-se a reforçar a sua equipa com a contratação de um **Sales Manager**, responsável pela liderança da área comercial B2B e pelo desenvolvimento da equipa de vendas.

O(A) Sales Manager será **responsável pela liderança executiva da área de vendas B2B** da Living Tours, assegurando o crescimento sustentável da receita, a gestão e desenvolvimento da equipa comercial e a implementação da estratégia definida pela Direção Geral de Vendas.

Este profissional terá um papel central na **coordenação da operação comercial**, no **desenvolvimento de parcerias estratégicas**, na **otimização dos processos de vendas** e na **representação da empresa em eventos nacionais e internacionais**, garantindo o alinhamento com os objetivos globais da organização.

Reporta diretamente ao Diretor Geral de Vendas.

Porto | Regime: Presencial

Responsabilidades

- Liderar, desenvolver e motivar a equipa comercial, promovendo uma cultura de performance e accountability
- Definir, implementar e monitorizar o plano estratégico de vendas B2B
- Estabelecer objetivos individuais e de equipa (KPIs) e garantir o seu cumprimento
- Gerir e desenvolver relações com parceiros estratégicos (B2B)
- Negociar contratos, condições comerciais e estruturas de comissões
- Representar o Grupo Living Tours em Eventos Nacionais e Internacionais
- Analisar performance de vendas, identificar oportunidades de crescimento e implementar ações corretivas

Requisitos

- Licenciatura em Turismo, Gestão, Marketing ou áreas similares
- Experiência em funções comerciais (preferencialmente turismo/hospitalidade)
- Experiência em liderança de equipas comerciais
- Fluência em Português e Inglês (valorizado Espanhol e/ou Francês)
- Conhecimentos de CRM e ferramentas digitais
- Conhecimento do sector turístico (Portugal e Espanha)

Competências valorizadas

- Pensamento estratégico e orientação para resultados
- Capacidade analítica e tomada de decisão
- Forte capacidade de liderança e desenvolvimento de equipas
- Excelentes competências de comunicação e negociação
- Organização, autonomia e foco na execução

Indicadores de desempenho (KPIs)

- Crescimento da receita B2B
- Margem por cliente/parceiro
- Retenção e crescimento de contas
- Performance da equipa comercial
- Desenvolvimento de novas parcerias
- Eficiência dos processos comerciais

O que oferecemos

- Integração numa empresa sólida e em crescimento
- Função com impacto directo no negócio
- Participação em eventos nacionais e internacionais
- Pacote salarial compatível com a experiência

INSPIRING
TO BE
AUTHENTIC

Se procuras um desafio onde possas liderar, criar e impactar o negócio, junta-te à Living Tours através do link: <https://work-with-us.livingtours.com/jobs/sales-manager-b2b-equipa-comercial>

Para esclarecimentos contacte o Departamento de Fontes Humanas:

+351 967 036 332

Apenas os candidatos que correspondam ao perfil serão contactados.

INSPIRING
TO BE
AUTHENTIC