



Your
Our will to take
global responsibility
challenges

ZUKUNFT SÄEN
SEIT 1856

KWS



Vertriebsberater (m/w/d) für Getreide im Gebiet Niedersachsen / nördliches Nordrhein-Westfalen

Bei uns hört der Prozess nicht nach der Saatgutherstellung auf, denn wir legen höchsten Wert darauf unsere Kunden zu unseren Sorten und rund um das Thema Anbau zu beraten.

Wenn Sie Lust auf eine neue berufliche Herausforderung in der Landwirtschaft haben, dann bewerben Sie sich jetzt bei der KWS Lochow GmbH in Bergen/Wohldede als Vertriebsberater (m/w/d) für Getreide im Gebiet Niedersachsen / nördliches Nordrhein-Westfalen. Diese Position wird zum nächstmöglichen Zeitpunkt unbefristet und in Vollzeit besetzt.

Darauf können Sie sich freuen:

- Wesentlicher Bestandteil dieser spannenden Herausforderung ist die Durchführung sowie Optimierung unserer vertriebsorientierten Sortenberatung direkt beim Kunden, um diese mit bedarfsgerechten Produkten und Services zu versorgen
- Sie stellen im Rahmen von bspw. Feldtagen oder Vorträgen sicher, dass unsere Kunden bestmöglich informiert und beraten sind
- Die Organisation sowie Durchführung dieser Veranstaltungen fallen ebenfalls in Ihren Verantwortungsbereich
- Zu einem professionellen Customer-Relationship-Management gehört zudem die Pflege von Kundendaten in unserem CRM-System, wodurch Sie in der Lage sind Kundenbeziehungen optimal zu managen
- Weiterhin erheben Sie Marktdaten und erstellen Potenzialanalysen für Ihre Region, die Sie betreuen

Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Agrarwissenschaften mit Schwerpunkt Pflanzenbau oder eine vergleichbare Ausbildung
- Zudem haben Sie bereits erste berufliche Erfahrungen in der Agrarbranche, idealerweise im Bereich Vertrieb oder Kundenberatung, sammeln können
- Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch eine sehr kommunikative, aufgeschlossene und durchsetzungsfähige Art aus, zudem möchten Sie ehrgeizig an Ihrer persönlichen Entwicklung arbeiten
- Sie identifizieren sich mit unseren Unternehmenswerten: Teamgeist, Nähe und Vertrauen, Unabhängigkeit und Weitsicht und können diese an unsere Kunden transportieren
- Weiterhin sind Sie im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis der Klasse B (BE und T sind wünschenswert) und regelmäßige Dienstreisen sind mit Ihrem Privatleben zu vereinbaren
- Mit dem Umgang von MS Office-Programmen, insbesondere Excel und PowerPoint sind Sie vertraut, des Weiteren sind Sie in der Lage sich auf einem verhandlungssicheren Niveau mit Ihrem deutschsprachigen Kundenkreis zu verständigen (Englischkenntnisse sind für die interne Kommunikation von Vorteil)

Das bietet diese spannende Position:

- Als Vertriebsberater (m/w/d) für Getreide werden Sie vornehmlich auf Dienstreise bei unseren Kunden sein und zudem regelmäßig im Homeoffice arbeiten, dies gibt Ihnen viel Freiraum und Sie können Ihr Organisationstalent unter Beweis stellen
- Ein Dienstwagen Ihrer Wahl, welcher Ihnen ebenfalls für private Fahrten zur Verfügung steht sowie Zuschüsse für weitere entstehende Kosten (Internet, Büroausstattung usw.) übernehmen wir selbstverständlich gern
- Sie werden Teil eines großartigen Teams und pflegen eine enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Marketing und Züchtung, dabei begleiten Sie einen besonderen Prozess der Entwicklung neuer Kommunikationswege, die uns und Sie zukunftsfähig machen
- Im Rahmen von Mitarbeitergesprächen und Zielvereinbarungen legen wir den Fokus auf Ihre persönliche, individuelle Entwicklung
- KWS ist ein zukunftsfähiger Arbeitgeber mit gelebten Werten, die Einhaltung von Compliance-Richtlinien und ethischen Grundsätzen werden hierbei großgeschrieben
- Zu guter Letzt beinhaltet diese Stelle ein attraktives Gehaltspaket (inkl. Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie betriebliche Altersversorgung)

Make yourself grow als Vertriebsberater (m/w/d) mit KWS als einem der Top-Arbeitgeber im Bereich Pflanzenzüchtung als starken Partner an Ihrer Seite. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, relevante Zeugnisse)!

Bitte bewerben Sie sich [hier](#).

Ausschreibungsnummer:

1949

Über KWS:

KWS ist eines der führenden Pflanzenzüchtungsunternehmen weltweit. Seit mehr als 160 Jahren wird KWS als familiengeprägtes Unternehmen eigenständig und unabhängig geführt. Schwerpunkte sind die Pflanzenzüchtung und die Produktion sowie der Verkauf von Mais-, Zuckerrüben-, Getreide-, Kartoffel-, Raps- und Sonnenblumensaatgut. KWS setzt modernste Methoden der Pflanzenzüchtung ein. Mit rund 5.147 Mitarbeitern ist KWS in mehr als 70 Ländern präsent. Weitere Informationen: www.kws.de/karriere/. Folgen Sie uns auf LinkedIn® unter: <https://linkedin.com/company/kwsgroup/>.