



WIR BEZAHLEN SIE FÜRS FACHSIMPELN.

Für unseren Geschäftsbereich Agrar in Karlsruhe suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsleiter Agrar (m/w/d)

in Vollzeit

Wofür wir Sie suchen

Für unseren Geschäftsbereich Agrar suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Vertriebsleiter. Hauptaufgabe der neu geschaffenen Position ist die Führung unserer Vertriebseinheiten in unserem badischen Arbeitsgebiet. Neben dem operativen Tagesgeschäft ist die strategische Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs eine weitere wesentliche Aufgabe. In einem interessanten Arbeitsumfeld bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich innerhalb des Geschäftsbereichs und der ZG Raiffeisen-Gruppe persönlich weiterzuentwickeln.

Ihre Aufgaben

- Führung und Weiterentwicklung eines motivierten Vertriebsteams im Geschäftsbereich Agrar
- Förderung, Begleitung und Unterstützung unserer Außendienstmitarbeiter, insbesondere im Bereich der Neukundenakquise und Weiterentwicklung unserer Kernsortimente
- Umsetzung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung und kontinuierliche Weiterentwicklung nachhaltiger Kundenbindungsmaßnahmen
- Regelmäßige Analyse der Vertriebskennzahlen und Erarbeitung von Reports zur Steuerung unseres Außendienstteams
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien und Vertriebsstrukturen für das Produktportfolio
- Erreichung der definierten Ziele in Bezug auf profitables Umsatzwachstum und Margen
- Durchführung von Marktbeobachtungen und Marktanalysen und Ableitung von Handlungsoptionen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsbereichsleitung und den Fachbereichen

Was wir erwarten

- Studium der Agrarwirtschaft/-wissenschaft oder der Betriebswirtschaft
- Landwirtschaftliche Kenntnisse; landwirtschaftliche Ausbildung wünschenswert
- Sie sind ein „Macher“ mit mehrjähriger Vertriebstätigkeit, idealerweise im Bereich Agrarhandel oder der Industrie
- Fundierte kaufmännische Kenntnisse und ausgeprägte Verhandlungsstärke
- Mindestens fünf Jahre Führungserfahrung und starke Sozialkompetenz, um Ihr Team erfolgreich zu führen und dabei mit unternehmerischem Weitblick voranzugehen
- Hohes Maß an Eigenmotivation, Ehrgeiz sowie ein gutes Zeitmanagement
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und organisatorisches Geschick
- Gute Kenntnisse in CRM-Systemen, SAP sowie sicherer Umgang mit MS Office-Anwendungen
- Führerschein Klasse B verbunden mit vertriebsüblicher Reisebereitschaft innerhalb des Arbeitsgebiets

Was wir bieten

- Eine Aufgabe, bei dem sich Eigenverantwortung und Teamgeist ergänzen und die durch eine offene Kommunikation sowie flache Hierarchien geprägt ist
- Eine umfassende Einarbeitung an der Seite von erfahrenen KollegInnen
- Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe mit breitem Handlungsspielraum
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Einen neutralen Firmenwagen mit privater Nutzungsmöglichkeit
- Weitere attraktive Rahmenbedingungen, wie z. B. 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten und umfangliche Sozialleistungen.

Wo kann ich mich bewerben?

Bewerben Sie sich mit Ihren aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, dem möglichen Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen über unser Online-Formular auf www.zg-raiffeisen.de/jobs.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Fragen beantwortet gerne

Stefan Hodapp telefonisch unter 0721 352-1243