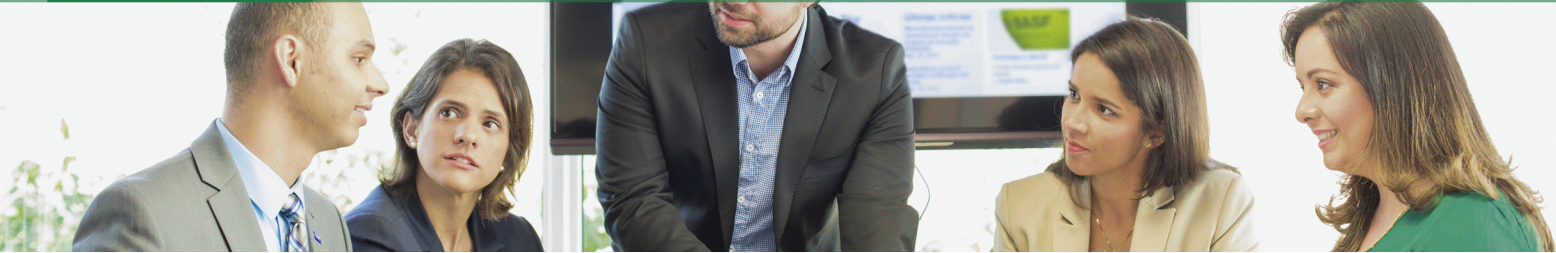


The power of connected minds



Verkaufsberater_in (m/w/d)

Wir sind das führende Chemieunternehmen der Welt, weil wir intelligente Lösungen bieten - für unsere Kunden und für eine nachhaltige Zukunft. Dazu vernetzen und fördern wir Menschen mit den unterschiedlichsten Talenten - weltweit. Das eröffnet Ihnen vielfältige Entwicklungschancen. Bei uns zählt Ihre Leistung ebenso wie Ihre Persönlichkeit, unabhängig von Alter, Herkunft, Geschlecht, sexueller Identität, Behinderung oder Weltanschauung. So werden aus Chancen Karrieren. Bei BASF.

Agricultural Solutions bietet als zuverlässiger Partner der Landwirtschaft innovative, nachhaltige Lösungen für Pflanzenschutz und -gesundheit. Mit dem Agrarzentrum in Limburgerhof, nahe der BASF Konzernzentrale in Ludwigshafen, erwartet Sie in der Metropolregion Rhein-Neckar beruflich wie in Ihrer Freizeit ein attraktives Umfeld.

Mehr über die BASF SE erfahren Sie unter: <http://on.basf.com/BASFSE>

Was Sie erwartet

- Im Vertriebsteam West werden Sie in der Region Nordrhein-Westfalen eingesetzt.
- o Sie betreuen eigenverantwortlich Ihren zugeordneten Kundenkreis im Einsatzgebiet.
- o Sie analysieren und bewerten den Pflanzenschutzmarkt in Ihrem Arbeits- und Teamgebiet und tragen aktiv zur Stärkung der regionalen Vertriebskompetenzen Ihres Teams bei.
- o Des Weiteren erstellen Sie Empfehlungen und Angebote für Endverbraucher_innen und den Handel im Rahmen der definierten technischen und kommerziellen Freiräume.
- o Zudem nutzen Sie das CRM-System zur Bearbeitung von Kundendaten und Erstellung von Zielvereinbarungen.
- o Sie entwickeln sich in allen vertriebsrelevanten Themen gemäß der definierten Strategie und Ableitung von strategischen Ansätzen zur Verbesserung der regionalen Marktbearbeitung selbstständig weiter.

Was wir erwarten

- o Sie haben Ihr Studium der Agrarwissenschaften mit Erfahrungen im Bereich Betriebswirtschaften ergänzt.
- o Idealerweise verfügen Sie über Berufserfahrungen im Vertrieb, wobei Sie fundierte Kenntnisse über Kunden, Märkte und Produkte in Ihrem Einsatzgebiet erworben haben.
- o Sie verfügen über Fachkenntnisse im Kundenmanagement und über Erfahrungen in der Nutzung von CRM-Systemen.
- o Mit Ihrer offenen und motivierten Art bereichern Sie die Zusammenarbeit in unserem Team.
- o Zudem handeln Sie unternehmerisch und treiben so Ihr Einsatzgebiet, Ihre

Einsatzgebiet:

Vertrieb

Standort:

BASF SE, Limburgerhof

Arbeitszeit:

Vollzeit

Vertragsart:

Unbefristet

Referenzcode:

DE57962210_ONLE_1

Ihre Bewerbung erreicht uns online über

www.basf.de/karriere

Ihre Fragen beantworten wir gern:

Tel.: 00800 33 0000 33

E-Mail: jobs@basf.com

persönliche Weiterentwicklung sowie Eigeninitiative voran.

Wir bieten

- o Ein anspruchsvolles Aufgabengebiet mit hoher Eigenverantwortung. Ihre Einarbeitung erfolgt "on the job" in einem engagierten, kompetenten Team.
- o Unterstützung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit unterschiedlichen Maßnahmen bei der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.
- o Attraktive Vergütung einschließlich betrieblicher Sozialleistungen sowie hervorragende Entwicklungschancen in einem internationalen Unternehmen.

Werden Sie Teil des besten Teams mit einem Netzwerk von mehr als 110.000 Mitarbeitern weltweit. Entdecken Sie Ihre Karriere bei BASF auf on.basf.com/meinekarriere.