

Key-Account-Manager (m/w)

- neue Bundesländer -

Als Experte im Bereich Ackerbau oder Sonderkulturen

Unsere Passion: Der Vertrieb von Spezialdüngemitteln, Tierfutterergänzung und die Beratung unserer Kunden. Und das schon seit über 30 Jahren!

Unser Ziel: Eine nachhaltige Landwirtschaft! Mit unseren Produkten unterstützen wir den Landwirt, wenn es um Ertragssicherheit und Ertragssteigerung geht.

Ihr Aufgabengebiet:

- Als Brancheninsider sind Sie Verhandlungs- und Ansprechpartner für Großkunden und den Agrarhandel
- Analyse des Bedarfs der landwirtschaftlichen Großbetriebe mit dem Ziel einer effizienteren Pflanzenernährung und Ertragssteigerung durch Einsatz unserer innovativen Produkte
- Ausarbeitung und Umsetzung von Ausschreibungen und Konzepten in enger Zusammenarbeit mit dem Agrarhandel
- Sie bauen eine nachhaltige Beziehung zum Agrarhandel, lokalen Beratern, Lohnunternehmen und landwirtschaftlichen Verbänden auf
- Sie organisieren Veranstaltungen / Events und präsentieren unsere Lösungen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes agrarwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium oder einen vergleichbaren kaufmännischen Ausbildungshintergrund
- Sie haben Erfahrung im Agrarhandel, in Beratung und Vertrieb von Dünger, Saatgut oder Pflanzenschutzmitteln
- Sie verfügen über gute Kenntnisse der regionalen Agrarstruktur und sind ein Teil des Branchennetzwerkes
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Vertriebskompetenz, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsstärke

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Timac Agro Deutschland GmbH

Ralf Ortlepp

Speestraße 24

53840 Troisdorf

Tel: 0 22 41 - 92 59 94

E-Mail: ralf.ortlepp@de.timacagro.com

<https://de.timacagro.com/>