

HILD samen ist das deutsche Tochterunternehmen von Bayer Vegetable Seeds. HILD hat Züchtungsprogramme für Feldsalat, Radies und Kräuter und eine eigene Saatgutproduktion für ca. 30 verschiedene Gemüsearten. HILD vertreibt seine Produkte direkt in Deutschland, Österreich, Frankreich und den Niederlanden sowie über Händler im Ausland. In Deutschland wird neben eigenen Sorten zusätzlich Saatgut der Marke Nunhems angeboten. Neben konventionellem Saatgut produziert und vermarktet HILD auch Saatgut aus ökologischer Erzeugung.

Wir suchen ab sofort eine/n

Verkaufsleiter/in (Vollzeit)

in Marbach am Neckar.

In dieser verantwortungsvollen Position führen Sie ein Team von Verkaufsspezialisten in mehreren Ländern. Darüber hinaus tragen Sie die Verantwortung für die Marketingstrategie von HILD und deren Umsetzung. Außerdem werden Sie Teil des Managementteams sein.

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Sichern der kurz-, mittel- und langfristigen Rentabilität des komplexen und klein strukturierten Geschäftsbereiches von HILD
- Steuern und Weiterentwickeln des Verkaufs von HILD-eigenen Sorten in internationalen Märkten
- Erreichen der festgelegten Umsatzziele gemeinsam mit dem Verkaufsteam
- Führen und Coachen der Verkaufsspezialisten
- Entwerfen und Einführen von Marketingstrategien, die unsere Ziele im Markt verfolgen, einschließlich der Wahl unserer Absatzkanäle sowie der Bereitstellung von Ressourcen
- Sortimente gestalten und Rahmenbedingungen für unsere Kunden festlegen
- Maximieren der Verkäufe und Gewinnspannen mit Hilfe eines ausgeprägten Produktmarketings
- Erstellen von Umsatzprognosen
- Kommunikationsstrategien entwerfen, um die starke Position von HILD zu sichern und das Unternehmensimage von Bayer Vegetable Seeds weiterzuentwickeln
- Enge Zusammenarbeit mit der Verkaufsorganisation von Bayer Vegetable Seeds

Unsere Anforderungen:

- Universitätsabschluss der Fachrichtung Gartenbau, Landwirtschaft oder Marketing & Sales
- Mehrjährige Geschäftserfahrung im Agrarbusiness einschließlich internationalem Verkauf
- Sie arbeiten ergebnis- und kundenorientiert und fördern Innovationen
- Sie sind kommunikativ und können Ihrem Team Visionen und Ziele vermitteln
- Sie sprechen fließend Englisch und verfügen idealerweise über Französisch- und/oder Spanischkenntnisse
- Sie sind gerne unterwegs und zu häufigen Reisen in Deutschland und die umliegenden Länder bereit (ca. 40 % der Arbeitszeit)

Wir bieten:

- eine gründliche Einarbeitung in einem engagierten, internationalen Team
- leistungsorientierte Bezahlung und eine betriebliche Altersvorsorge
- Weiter- und Fortbildungsmöglichkeiten innerhalb des Bayer-Trainingsprogramms

Haben wir Ihr Interesse an dieser Herausforderung geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen bis 18. Oktober 2017 per E-Mail an Herrn ten Hacken (michel.tenhacken@bayer.com).

HILD samen gmbh
Kirchenweinbergstr. 115
71672 Marbach
www.hildsamen.de



Science For A Better Life

