

Entstanden aus dem Zusammenschluss zwischen Euralis Semences und der Caussade Semences Group, entwickelt sich Lidea zu einer modernen, internationalen Marke.

Als eines der 10 weltweit führenden Saatgutunternehmen züchtet und vertreibt Lidea innovative, individuelle und nachhaltige Saatgutlösungen vielfältiger Kulturen, die Landwirten über das gesamte Anbaujahr einen Mehrwert bieten. Lidea verfügt über Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette: von der Züchtung über die Saatgutproduktion bis hin zur Vermarktung.

Für die Betreuung unserer Kunden in der Region

Nordrhein-Westfalen / Rheinland-Pfalz / Saarland

suchen wir ab sofort in Voll- oder Teilzeit und in unbefristeter Festanstellung eine/n

Außendienstmitarbeiter / Key Account Manager / Sales Manager / Vertriebsmanager (m/w/d) Saatgut.

Als Außendienstmitarbeiter (m/w/d) Saatgut pflegst Du bestehende Geschäftsbeziehungen, gewinnst Neukunden und entwickelst ein Vertriebskonzept.

Deine Aufgaben

- Weiterentwicklung bestehender bzw. Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen für den Vertrieb eines definierten Sorten-Portfolios (dies umfasst Mais, Sorghum, Raps, Sonnenblume, Soja, Zwischen- und Hülsenfrüchte, Gräser und Getreide)
- Erarbeitung und Umsetzung eines Vertriebskonzepts für die definierten Landwirte und Händler
- Du bist Ansprechpartner (m/w/d) des Landwirts/Händlers in allen Fragen der Sortenberatung, der Produktionstechnik, der Marketingmaßnahmen und der Konditionen
- Dokumentation des Geschäftsverlaufs sowie des Marktgeschehens im CRM-System
- Anlage von Sortendemonstrationen
- Durchführung von Schulungen und Veranstaltungen wie Feldtage und regionale Messen

Dein Profil

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium, gerne im Agrarbereich
- Erfahrung mit landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, optimalerweise Vertriebserfahrung im Bereich Saatgut
- Gute Kenntnisse in MS Office und CRM-Software
- Selbstorganisationsfähigkeit sowie eine eigenständige und strukturierte Arbeitsweise
- Fähigkeit, erfolgreich mit Menschen zusammenzuarbeiten, mit ihnen zu kommunizieren und sie für sich zu gewinnen
- Reise- und Vertriebsaffinität
- Fahrerlaubnis Klasse B
- Fließende Deutschkenntnisse
- Wohnsitz idealerweise zentral im Vertriebsgebiet

Wir bieten Dir

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem wachsenden Unternehmen mit einer interessanten Entwicklungsperspektive
- Eine verantwortungsvolle, spannende Aufgabe mit hohem Entscheidungs- und Handlungsspielraum in einem motivierten Team
- Flache Hierarchien und eine direkte Kommunikation auf Augenhöhe
- Leistungsorientierte Entlohnung mit sehr guten Sozialleistungen
- Großzügige Reisekostenregelungen
- Ein internationales Arbeitsumfeld
- Regelmäßige Team- und Firmentreffen
- Eine sorgfältige Einarbeitung
- Flexible Arbeitszeiten
- Firmenwagen
- 30 Tage Urlaub, zusätzlich geben wir Dir an Weihnachten und Silvester frei

Wenn Du an dieser Position interessiert bist, bewirb Dich bitte per E-Mail mit Deinen vollständigen Unterlagen unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Deine Ansprechpartnerin ist:

Katherina Schulz

Junior HR Manager

Tel. +49 40 60 88 77-73

E-Mail: katherina.schulz@lidea-seeds.com

Informationen zur Verarbeitung Deiner personenbezogenen Daten findest Du [hier](#).

Lidea - Oststraße 122, 22844 Norderstedt