



**PASSION
TO
INNOVATE** | **POWER
TO
CHANGE**

Stellenangebot Vertriebspezialist | Nunhems | Deutschland | Bayern | Vollzeit

Bayer ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit Kernkompetenzen auf den Life-Science-Gebieten Gesundheit und Agrarwirtschaft. Als Innovations-Unternehmen setzt Bayer Zeichen in forschungsintensiven Bereichen. Mit seinen Produkten und Dienstleistungen will Bayer den Menschen nützen und zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen. In Nunhem, in der Provinz Limburg (NL) befindet sich Nunhems Netherlands B.V., der globale Hauptsitz im Bereich Gemüsesaatgut. Mehr als 600 Mitarbeiter arbeiten hier an der Züchtung, Verpackung und dem Vertrieb von Gemüsesaatgut.

Ihre Aufgabengebiete

In der Rolle als Vertriebspezialist bei Nunhems sind Sie verantwortlich für Einlegegurken, Möhren und Knollensellerie. Als Vertriebspezialist sind Sie hauptsächlich unterwegs, um Kunden zu besuchen, welche Erzeuger, Verarbeiter, Anbauer und Genossenschaften sind. Diese Position hat auch einen internationalen Aspekt, mit einem Reiseanteil von ca. 30% in andere Länder wie Tschechien, Rumänien und Polen.

Als Vertriebspezialist für **Einlegegurken** sind Ihre Kunden hauptsächlich ansässig in **Bayern**, zu einem geringen Teil auch in anderen Bundesländern. Sie werden die Marktentwicklungen (Marktwissen, Wettbewerb) verfolgen, kommerzielle Versuche mit den Hauptakteuren auf dem Markt durchführen und den Wert unseres Sortiments demonstrieren. Sie unterstützen die polnischen Kollegen mit Ihrer Kompetenz. Als Vertriebspezialist verwenden Sie einen kleinen Teil Ihrer Zeit auch für andere Kulturen in der Region.

Die meiste Zeit verbringen Sie mit Einlegegurken, hauptsächlich in der Zeit von Februar bis September. Sie sammeln Marktinformationen in den angegebenen Ländern und bei den zugewiesenen Kunden und Sie werden sie an die zuständigen Kulturverantwortlichen weiterleiten, um die notwendigen Strategien zu entwickeln und ihr Handeln im Markt zu unterstützen. Sie stehen in regelmäßigem Kontakt mit: dem internationalen Crop-Team, um Ihren Kunden marktrelevante und technische Ratschläge zu geben, dem Country Sales Manager, um die Richtlinien und Maßnahmen zu koordinieren und den Crop Sales Managern, um sicher zu stellen, dass Verkaufsziele erreicht und strategische Ziele umgesetzt werden.

Ihre Qualifikationen

- Sie haben einen Bachelorabschluss in Agrar- oder Gartenbauwissenschaften.
- Einschlägige Berufserfahrung.
- Um in dieser Rolle erfolgreich zu sein, ist eine Affinität zur Landwirtschaft und das Wissen über Feldfrüchte erforderlich.
- Die mündliche und schriftliche Beherrschung von Deutsch und Englisch ist für diese Rolle zwingend erforderlich.
- Solide zwischenmenschliche Fähigkeiten; die Fähigkeit zuzuhören, Kundenbedürfnisse zu analysieren und starke Beziehungen zu verschiedenen Interessengruppen aufzubauen.
- Soziale Flexibilität und die Fähigkeit, sich an unterschiedliche Kulturen und soziale Ebenen anzupassen.
- Hohes Maß an kaufmännischen und kommunikativen Fähigkeiten.
- Natürlicher Netzwerker /in mit einer zielstrebigem Einstellung, um das Geschäft weiter auszubauen und die bestehenden Geschäftsbeziehungen zu erweitern.
- Ein Teamarbeiter /in mit der Fähigkeit, in einer Matrixorganisation zu arbeiten und Kollegen in der Vertriebstätigkeit zu betreuen.

Was wir Ihnen bieten

Bei uns haben Sie die Möglichkeit, Teil einer Kultur zu sein, in der wir die Leidenschaft unserer Mitarbeiter für Innovationen schätzen und ihnen die Chance für Veränderungen geben. Mitarbeiter profitieren von guten Arbeitsbedingungen, wie:

- Überdurchschnittliches Gehalt inklusive Urlaubsgeld, Firmenwagen, Smartphone und Aufwandsentschädigung
- Leistungsbonus und Jahresendprämie
- Ein inspirierendes Arbeitsumfeld mit professionellen und engagierten Kollegen
- Eine erfolgreiche innovative Organisation
- Internationale Karrieremöglichkeiten
- Herausforderungen und Möglichkeiten zum Lernen und zum Entwickeln

Ihre Bewerbung

Sie suchen eine Herausforderung, in der Sie Ihre Leidenschaft für Innovationen einbringen können? Sie möchten Teil eines globalen Teams werden und gemeinsam mit uns das Leben auf der Welt verbessern? Dann **bewerben Sie sich per E-Mail** (marco.swiech.ext@bayer.com) mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und Lebenslauf). Haben Sie noch Fragen über den Job? Bitte kontaktieren Sie Franco Medioli (Crop Sales Manager Onions and Pickling Cucumbers) per E-Mail (franco.medioli@bayer.com) oder Telefon (+393480159821). Wenn Sie noch Fragen haben betreffend Ihres Bewerbungsverfahrens können Sie gerne Kontakt aufnehmen mit Herrn Marco Swiech per E-Mail (marco.swiech.ext@bayer.com) oder Telefon (+31641177699).