



Our foresight. Your inspiration.
Plant tomorrow's ideas.



Reprezentant Vânzări (m/f/d) județul Bacău

Pentru noi procesul nu se oprește odată cu finalizarea producției de semințe fiindcă pentru noi este important să le oferim consultanță și sfaturi practice clienților noștri despre toate varietățile noastre și aspect legate de cultivarea lor. Dacă vreți o nouă provocare în domeniul agriculturii, atunci alăturați-vă KWS Semințe S.R.L în calitate de Reprezentant Vânzări (m/f/d) pentru județul Bacău. În acest rol veți atinge obiectivele în materie de vânzări prin vânzarea semințelor hibrid KWS ca rezultat al vizitelor intense, consultarea și sprijinirea clienților KWS și veți fi interfața între Directorul Regional de Vânzări, parteneri și clienții finali. De asemenea veți reprezenta compania la nivel intern și extern.

Pentru această poziție oferim un contract de muncă nelimitat și cu normă întreagă.

Principalele responsabilitati ale postului:

- Activitatea de vânzare și în scop comercial în vederea obținerii unui profit maxim în materie de vânzări, creșterea cotei de piață și penetrarea pe piață în fiecare segment relevant.
- Stabilirea, dezvoltarea și menținerea unor bune relații de afaceri cu clienții potențiali și cu cei existenți în teritoriul desemnat (în toate segmentele de clienți – fermieri mici și mari) pentru a genera o piață nouă pentru produsele companiei, în conformitate cu cotele personale în materie de vânzări.
- Achiziționarea de noi clienți.
- Stabilirea, menținerea și consolidarea relațiilor cu comercianții și distribuitorii, astfel încât să se poată asigura loialitatea și stabilitatea din partea comercianților.

Responsabilitatea pentru activitățile agricole și organizarea de evenimente: - Administrarea loturilor demonstrative - Organizarea unor zile pe teren pentru porumb și rapita și participarea în mod activ la întâlnirile din sezonul de iarnă. - Participarea în cadrul activităților de promovare, la târguri comerciale, tururi de vânzări și la alte asemenea evenimente asemănătoare.

- Planificarea și organizarea unei strategii personale de vânzări pentru maximizarea randamentului timpului și al investițiilor pentru teritoriul de vânzări dat.
- Raportarea constantă a propriei sale activități în materie de vânzări
- Dezvoltarea constantă a propriilor cunoștințe cu privire la noile produse hibrid precum și la cele existente din portofoliul KWS în cursul training – ului organizat de Directorul de Produse și Agroservice.
- Dezvoltarea constantă a propriilor cunoștințe cu privire la piață, prin monitorizarea competiției, strângerea datelor curente cu privire la prețuri, produsele noi și cele deja existente.

Profilul candidatului:

- Calificare: studii superioare - experiența în agricultură
- Nivel înalt de expertiză în domeniul comercial, cunoștințe solide cu privire la industrie, piață și produse.
- Cunoștințe la zi în materie de afaceri, în special în domeniul vânzărilor.
- Experiență de muncă: minim 3 ani în vânzări (agricultură)
- Abilități IT (Microsoft Office).
- Nivel de cunoaștere limbi străine: Limba Engleză (fluent)
- Permis de conducere auto (cat. B).

Competente sociale:

- Obişnuit să lucreze independent în cadrul ariei de acoperire a responsabilităților diviziei, precum și să gândească și să acționeze în mod independent.
- Fire analitică și structurată.
- Capacitatea de a comunica cu ceilalți și fire convingătoare.
- Capacitate de integrare și caracter afirmativ.
- Talent organizatoric.
- Spirit de echipă.
- Capacitatea de a acționa în interesul și beneficiul companiei în cadrul activităților zilnice.
- Dispoziția de a lucra peste program.
- Dispoziția de a face deplasări.

Beneficii:

- Pentru că suntem o companie de familie, suntem ghidați de valori precum apropierea, încrederea reciprocă, viziune pentru viitor și independență, creând astfel o atmosferă de lucru deschisă și pozitivă. Respectarea principiilor etice este o prioritate pentru noi.
- Conform motto-ului nostru "Make yourself grow", dezvoltarea profesională și personală a angajaților noștri este foarte importantă pentru noi.
- În calitate de Reprezentant Vânzări (m/f/d) pentru județul Bacău veți face parte dintr-o echipă de top și prin acțiunile dumneavoastră veți modela direct viitorul companiei.
- De asemenea această poziție include un pachet salarial atractiv, abonament medical și mașină de serviciu.

Deveniți parte a poveștii de success KWS și alăturați-vă echipei noastre!

Dacă v-am trezit interesul, vă invităm să aplicați online și să trimiteți toate documentele necesare (scrisoare de intentie, curriculum vitae, certificate relevante).

Despre KWS

KWS este una dintre principalele companii de cultivare a plantelor din lume. În anul fiscal 2021/2022, peste 5.000 de angajați din peste 70 de țări au generat vânzări nete în valoare de aproximativ 1,5 miliarde EUR. KWS este o companie cu tradiție de familie care funcționează independent de peste 165 de ani. Aceasta se ocupă cu cultivarea plantelor și cu producția și vânzarea semințelor pentru porumb, sfeclă de zahăr, cereale, legume, rapiță și floarea-soarelui. KWS utilizează metode de top de cultivare a plantelor pentru a îmbunătăți recoltele agricultorilor și rezistența la boli, dăunători și stres abiotici. În acest scop, compania a investit peste 285 milioane EUR în anul fiscal anterior în cercetare și dezvoltare. Pentru mai multe informații vizitați: www.kws.com/career. Urmăriți-ne pe LinkedIn® la <https://linkedin.com/company/kwsgroup/>.

Informațiile legate de protecția datelor pentru candidați pot fi accesate aici: www.kws.com/dataprotection. Pentru a accesa documentul selectați țara în care este publicată poziția la care ați aplicat.