



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



## Gerente Comercial Nacional (m/f/d)

En KWS Argentina SA, estamos buscando un(a) Gerente Comercial Nacional (m/f/d). Este rol es a tiempo completo y contrato ilimitado.

Sobre la oferta:

Esta posición lidera al equipo comercial asegurando el cumplimiento de los objetivos comerciales y de la estrategia comercial de la Compañía. El ocupante de esta posición tendrá a su cargo el liderazgo del proceso de expansión y profesionalización de la red comercial en su conjunto.

### Sus responsabilidades:

- Lidera un equipo comercial de 3 Gerente de Ventas de forma directa, 25 reportes indirectos y una red de distribución de 250 bocas de expendio.
- Planifica y lidera la estrategia de ventas nacional con responsabilidad por más de 8.000.000 de hectáreas de cultivo de maíz tanto en el mercado de grano como en el mercado de silo.
- Planifica y lidera la estrategia de ventas nacional con responsabilidad por 2.000.000 de hectáreas de cultivo de girasol.
- Construye, comunica y ejecuta la estrategia comercial en alineamiento con los objetivos generales y el plan estratégico de la compañía.
- Responsable final de la construcción del budget de venta por producto en línea con la disponibilidad efectiva.
- Participa del diseño de la red comercial y es responsable por la implementación de la misma.
- Principal responsable del cumplimiento de los objetivos de volumen y precio de la compañía para cada una de sus unidades geográficas de negocio. Diseña acciones correctivas para corregir desvíos en los resultados en un entorno complejo y dinámico.
- Monitorea el alineamiento de la estrategia comercial con el plan estratégico a largo plazo.
- Responsable por construir un modelo de área comercial efectivo, eficiente y rentable en el largo plazo.
- Responsable por promover y motivar la búsqueda de excelencia de resultados de la red comercial.
- Comunica de manera efectiva el progreso y resultado de ventas al Country Manager y líderes de otras áreas.
- En conjunto con la Gerencia Comercial de Instituciones y Cuentas Claves, representa a la compañía ante instituciones, medios y prensa en eventos relacionados con el área comercial, como ser Maizar, Agroactiva u otros.

### Competencias principales:

- Agudeza comercial
- Capacidad de liderar y motivar equipos de alto desempeño.
- Alta capacidad para gestionar equipos y resultados en un entorno complejo y cambiante.
- Visión estratégica.
- Capacidad analítica (gestionar con datos).
- Habilidades de comunicación para manejarse con diferentes niveles dentro de la organización.
- Capacidad para representar a la compañía antes prensa e instituciones.
- Capaz de conducir procesos de cambio organizacional (red comercial de su zona).
- Orientado a resultados macro.
- Capacidad de motivar y transmitir objetivos en su equipo.

### Su perfil:

- Ingeniera/o Agrónoma/o o profesional equivalente.
- Experiencia profesional de más de 3 años, en un puesto similar con equipo a cargo.
- Cursos de habilidades técnicas y empresariales (deseable).
- Ingles básico
- Habilidades de comunicación fluida y clara (verbal y escrita)

- Disponibilidad para viajar.
- Experiencia con presentaciones en público.
- Actitud positiva.
- Trabajo orientado a la gestión de proyectos.
- Compromiso, eficacia, y capacidad de trabajo en equipo.
- Flexibilidad y capacidad de innovación.
- Capacidad de planificación.
- Foco en el productor / cliente.

¡Esperamos recibir su aplicación a través de nuestro sistema de aplicaciones SuccessFactors! Utilice la función "Enviar candidatura ahora" en el anuncio.

## Sobre KWS

KWS es una de las principales compañías de mejoramiento de semillas a nivel mundial. Con más de 5.000 empleados en más de 70 países generó en el año fiscal 2022/2023 ventas netas por valor de alrededor de 1 800 millones de euros. Manteniendo su tradición familiar, KWS lleva operando de forma independiente más de 165 años. El enfoque de la compañía se centra en el mejoramiento genético, la producción y la venta de semillas de maíz, remolacha azucarera, cereales, hortalizas, colza y girasol. KWS utiliza los métodos más avanzados de mejoramiento genético para aumentar la productividad de sus clientes y la tolerancia a las enfermedades, plagas y estrés abiótico de los cultivos. Con este fin, la compañía invirtió en el último año fiscal más de 300 millones de euros en investigación y desarrollo. Para más información: [www.kws.com/career](http://www.kws.com/career). Síguenos en LinkedIn® en <https://linkedin.com/company/kwsgroup/>.

Nuestra política de protección de datos está disponible en [www.kws.com/dataprotection](http://www.kws.com/dataprotection). Por favor seleccione el país en la que se publicó la oferta de trabajo a la que se postula y, si está disponible, la unidad de negocios específica.