



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



Gebietsberater (m/w/d) im Außendienst für Saatgut im Landkreis Emsland (Niedersachsen)

Sie suchen nach einer neuen Herausforderung und spannenden **Diese Stärken bringen Sie mit:**

Gestaltungsspielraum? Dann bieten wir Ihnen die ideale Chance, Ihre Begeisterung als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für Saatgut im Landkreis Emsland (Niedersachsen) einzubringen! Bei uns übernehmen Sie eigenverantwortlich die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Kundenstamms und spielen eine aktive Rolle in der Verkaufsstrategie für die innovativen Produkte der KWS. Werden Sie ein langfristiger Partner der Landwirte in der Region und gestalten Sie als Teil unseres Außendienst-Teams bei der KWS SAAT SE & Co. KGaA die Zukunft des Ackerbaus mit! Diese Aufgaben liegen in Ihrer Verantwortung:

- Sie übernehmen die fachlich fundierte, ackerbauliche Beratung und Betreuung aller KWS-Kulturen (z.B. Mais, Raps, Hybridroggen, Zuckerrübe, Getreide allgemein und Zwischenfruchtmischungen)
- Sie sind der erste Ansprechpartner für neueste KWS-Sorten und digitale Angebote
- Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen – Sie verbessern die Beratung und den Verkauf vor Ort
- Dabei arbeiten Sie intensiv mit Landwirten, Biogasbetreibern, dem Landhandel und Meinungsbildnern zusammen, um den Vertrieb der KWS-Produkte zu optimieren
- Nicht zuletzt organisieren und betreuen Sie etablierte Versuchsstandorte und Veranstaltungen in Ihrer Region

- Leidenschaft für Landwirtschaft und Ackerbau
- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Agrarwissenschaften oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im landwirtschaftlichen Bereich sind von Vorteil
- Fundierte Kenntnisse der landwirtschaftlichen Kulturen und Saatgutprodukte
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise in einem engagierten Team
- Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B

Das bieten wir Ihnen:

- Sie werden Teil eines großartigen Teams und stehen im engen Austausch mit den Produkt- und Marketing-Experten aus dem Innendienst.
- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit
- Langfristige Perspektive mit unbefristetem Vollzeitvertrag
- Wertschätzendes Arbeitsumfeld und familiäre Unternehmenskultur
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Sie möchten Ihr Potential entfalten und bei der KWS wachsen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf und relevante Zeugnisse) über unser Online-Portal!

Sie haben noch Fragen? Ihr Ansprechpartner bei Fragen: Herr Carsten Lüttmann +49 151 18855534 oder per E-Mail: carsten.luettmann@kws.com

Über KWS

KWS ist eines der führenden Pflanzenzüchtungsunternehmen weltweit. Über 5.000 Mitarbeiter in mehr als 70 Ländern erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2022/2023 einen Umsatz von rund 1,8 Mrd. Euro. Seit über 165 Jahren wird KWS als familiengeprägtes Unternehmen eigenständig und unabhängig geführt. Schwerpunkte sind die Pflanzenzüchtung und die Produktion sowie der Verkauf von Mais-, Zuckerrüben-, Getreide-, Gemüse-, Raps- und Sonnenblumensaatgut. KWS setzt modernste Methoden der

Pflanzenzüchtung ein, um die Erträge der Landwirte zu steigern sowie die Widerstandskraft von Pflanzen gegen Krankheiten, Schädlinge und abiotischen Stress weiter zu verbessern. Um dieses Ziel zu realisieren, investierte das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr mehr als 300 Mio. Euro in Forschung und Entwicklung. Weitere Informationen: www.kws.de/karriere/. Folgen Sie uns auf LinkedIn® unter <https://linkedin.com/company/kwsgroup/>.

Unsere Datenschutzrichtlinie für Bewerber*innen finden Sie unter www.kws.com/dataprotection. Bitte wählen Sie das Land und gegebenenfalls den spezifischen Geschäftsbereich der Stelle aus, auf die Sie sich beworben haben.