Our foresight. Your inspiration.

Plant tomorrow's ideas.

SEEDING THE FUTURE SINCE 1856

KWS

Gebietsleiter (m/w/d) - Baden-Württemberg und nördliches Bayern

Übernehmen Sie eine zentrale Rolle im Vertriebsteam von KWS SAAT SE & Co KGaA als Gebietsleiter (m/w/d) Süd 1 und gestalten Sie die Zukunft unserer Vertriebsregion aktiv mit! In dieser verantwortungsvollen Position führen Sie unser regionales Vertriebsteam, setzen kundenorientierte Strategien um und steuern die Betreuung unserer Kunden über die besten Vertriebskanäle – direkt oder indirekt. Mit Ihrer Leidenschaft für Führung und Organisation treiben Sie die Weiterentwicklung des Teams hin zu einem professionellen, motivierten und kundenfokussierten Vertrieb voran.
Werden Sie Teil unserer Mission, die KWS-Produkte erfolgreich in der Region zu positionieren und das Potenzial unseres Marktes optimal zu nutzen. Die Stelle ist Vollzeit und unbefristet.

Ihre Aufgaben – Herausforderung trifft Verantwortung:

- Aufbau, Führung, Entwicklung und Motivation eines leistungsstarken Vertriebsteams durch Schulung und Coaching.
- Umsetzung des Customer Centricity Projektes durch gezielte Maßnahmen und Teamarbeit.
- Effektive Kommunikation zwischen internen und externen Schnittstellen wie Head of Sales, Key Account Management, Produktmanagement, Marketing und Kundenservice.
- Verantwortung für regionale Budgetplanung und nachhaltige Marktstrategien.
- Entwicklung und Umsetzung regionaler Sorten- und Vertriebsstrategien, inklusive Mengen- und Umsatzplanung.
- Betreuung regionaler Fachhändler inkl. Koordination des dazugehörigen Vertragswesens
- Sortenplanung der Landessortenversuche in Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement
- Ganzheitliche Unterstützung der Gebietsberater und des Fachhandels im Bereich Reklamationsmanagement
- Implementierung und Umsetzung von Stewardship Maßnahmen
- Durchführung von Marktanalysen zur Identifikation von Trends und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit.
- Unterstützung und Repräsentanz von KWS bei regionalen Veranstaltungen im engen Austausch mit Marketing und Produktmanagement.

Ihr Profil – Kompetenz trifft Persönlichkeit:

- Abgeschlossenes Studium in Agrarwissenschaften, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Bereich.
- Fundierte Kenntnisse der deutschen Landwirtschaft und mehrjährige Erfahrung im Vertrieb sowie in der Teamführung mit – idealerweise in der Agrarbranche.
- Expertise in Budgetplanung, Reklamationsmanagement und Vertriebsmodellen.
- Ergebnisorientierte Arbeitsweise, sowie ein hohes Maß an Empathie und Führungsstärke.
- Ihre ausgeprägten organisatorischen und kommunikativen Fähigkeiten gehen Hand in Hand mit strategischem Denken, analytischer Kompetenz und Verhandlungsgeschick.
- Kundenorientierung und Stakeholdermanagement liegen Ihnen am Herzen.
- Reisebereitschaft für Dienstreisen innerhalb Deutschlands (>50%).
- Fließende Deutschkenntnisse sind Voraussetzung, Englischkenntnisse von Vorteil.

Darauf können Sie sich freuen:

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem internationalen Umfeld mit Weiterentwicklungsperspektiven
- Als familiengeführtes Unternehmen leben wir die Werte Teamgeist, Nähe und Vertrauen, Eigenständigkeit und Weitblick - eine Kultur, die auch in der Praxis gelebt wird, z.B. durch ein offenes und freundliches Arbeitsklima
- Gemäß unserem Motto: „Make yourself grow!“ fördern wir Ihre individuelle berufliche und persönliche Entwicklung
- Wir schaffen für Sie die passenden Rahmenbedingungen: betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Vorzugsaktien, Weihnachts- und Urlaubsgeld und weitere Sozialleistungen

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung über unser Bewerbungssystem SuccessFactors! Bitte nutzen Sie die Funktion „Bewerben“ in der Online-Bewerbung.

Über KWS

KWS ist eines der führenden Pflanzenzüchtungsunternehmen weltweit. Knapp 5.000 Mitarbeiter in mehr als 70 Ländern erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2023/2024 einen Umsatz von rund 1,68 Mrd. Euro. Seit fast 170 Jahren wird KWS als familiengeprägtes Unternehmen eigenständig und unabhängig geführt. Schwerpunkte sind die Pflanzenzüchtung und die Produktion sowie der Verkauf von Zuckerrüben-, Mais-, 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.