



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



Gebietsberater (m/w/d) für das südliche NRW und das nördliche Rheinland-Pfalz

Sie suchen nach einer neuen Herausforderung und spannenden Gestaltungsspielraum? Dann bieten wir Ihnen die ideale Chance, Ihre Begeisterung als Gebietsberater (m/w/d) im Außendienst für Saatgut für das südliche NRW und nördliche Rheinland-Pfalz 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 sind verantwortlich für die fachkundige ackerbauliche Beratung und Betreuung sämtlicher KWS-Kulturen wie Mais, Raps, Hybridroggen, Zuckerrüben, Getreide und Zwischenfruchtmischungen, stärken und erweitern Kundenbeziehungen und optimieren die Beratung und den Verkauf direkt vor Ort.
- Sie sind der erste Ansprechpartner für die neuesten KWS-Sorten und digitalen Angebote
- Dabei arbeiten Sie eng mit Landwirten, dem Landhandel und Meinungsbildnern zusammen, um den Vertrieb der KWS-Produkte zu optimieren
- Zudem organisieren und betreuen Sie etablierte Versuchsstandorte sowie Veranstaltungen in Ihrer Region
- Arbeiten fachbereichsübergreifend innerhalb der KWS zusammen

Das bringen Sie mit:

- Leidenschaft für Landwirtschaft und Ackerbau
- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Agrarwissenschaften oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im landwirtschaftlichen Bereich
- 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!

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.