

ZUKUNFTSMARKT GESUNDE ERNÄHRUNG

Wir verpflichten uns zur strengen Einhaltung Ihres Datenschutzes - (EU) DSGVO

Unser Kunde gehört **weltweit zu den TOP5 unter den Herstellern von Gemüsesaatgut**. Rund 3.000 Mitarbeiter in über 30 Ländern entwickeln Gemüsesorten, die ohne den Einsatz von Gentechnik gezüchtet werden. Zu den wichtigsten und wachstumsstärksten Saaten gehören vielfältige Salat-, Gurken-, Tomaten-, Kohl-, Karotten- und Spinatsorten.

Durch die Entwicklung nachhaltiger Gemüsesaaten wird der Gemüsekonsum weltweit systematisch gesteigert und ein wertvoller Beitrag zum gesünderen Leben geleistet. Die Gemüsesaaten werden an Gemüseproduktionsbetriebe, Jungpflanzenbetriebe, Saatguthändler und Industriebetriebe direkt vermarktet, diese Kunden werden durch kompetente Produktspezialisten ganzheitlich beraten (Anbauberatung, Sortenauswahl, Marktentwicklung etc.).

In Ergänzung dazu gibt es **auch eine enge Zusammenarbeit mit den führenden Handelskunden (Retail)**, um diese Kunden bei der Vermarktung der Gemüseprodukte zu beraten – durch Marketing- und Verpackungskonzepte und vieles mehr.

In Deutschland beschäftigt das Unternehmen rund 150 Mitarbeiter mit Hauptsitz im nördlichen Nordrhein-Westfalen. Im Rahmen einer Altersnachfolge wird die Position des Geschäftsführers Vertrieb & Marketing (w/m) nachbesetzt, **hierfür suchen wir den Kontakt zu Damen/Herren mit relevanten Vertriebserfahrungen/Kenntnissen aus der Agrarwirtschaft (Schwerpunkt Gemüse).**

/ GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB & MARKETING (W/M) //
/ MARKFÜHRER GEMÜSESAATGUT //

Ihre Aufgaben:

- Mitglied des zweiköpfigen Geschäftsführungsteams, übergeordnete Verantwortung für Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Lager
- direkte Verantwortung für die Märkte Deutschland, Österreich, Schweiz und Skandinavien, Unterstützung ausgewählter osteuropäischer Schwesterunternehmen
- Entwicklung des Unternehmensplans inklusive Budget, Ausarbeitung und Umsetzung der Vertriebsstrategien, Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Betreuung und Ausbau der Key Accounts (einschließlich Retail), aktives Beziehungsmanagement zu den Kunden
- Koordination der Produktentwicklungsaktivitäten – in Abstimmung mit den Anforderungen des Marktes
- Optimierung des Produktportfolios, Markteinführung neuer Produkte/Sorten, globale Vermarktungs- und Produktverantwortung für bestimmte Produkte
- enge Zusammenarbeit mit der internationalen Muttergesellschaft

Ihr Profil:

- relevante Ausbildung und mindestens 10 Jahre Berufserfahrung in der landwirtschaftlichen Industrie (insbesondere Gemüse)
- fundierte Vertriebs- und Führungserfahrungen, sehr gutes Netzwerk in der Agrarbranche und im Handel
- Produktmanagement- und Marketing-Know-how, gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Erfahrungen in einem internationalen Umfeld, idealerweise mit Matrixorganisation
- souveränes Auftreten, Verhandlungs- und Abschlussgeschick, strategische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Führungsqualitäten, Motivationsgeschick und Empathie, Kreativität, Umsetzungsstärke
- Kommunikationsstärke, Flexibilität, Vorbildfunktion
- verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, sicherer Umgang mit moderner IT (MS-Office, ERP-Systeme)
- Reisebereitschaft (auch international)

Unser Angebot:

- vielseitige Managementaufgabe mit Freiheitsgraden und Verantwortung
- zukunftsorientiertes Produktportfolio mit hervorragendem Wachstumspotenzial
- Mitarbeit in einem erfolgreich wachsenden, marktführenden Unternehmen
- ausgeprägt positive Unternehmenskultur, hohe ethische Werte und nachhaltiges Denken
- sehr teamorientiertes und modernes Arbeiten, Unterstützung durch ein kompetentes und engagiertes Team
- marktgerechtes Einkommenspaket plus Firmenwagen zur privaten Nutzung

Ihr Ansprechpartner:

Mathias Friedrichs steht Ihnen gerne für eine vertrauliche Kontaktaufnahme unter 0211 – 577 300 zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihren aussagefähigen CV inklusive Gehaltsangabe:
contact@friedrichs-partner.com

/ FRIEDRICHS & PARTNER
DÜSSELDORF //