

AUSSENDIENSTMITARBEITER m/w/d NIEDERRHEIN / NRW GARTENBAU-SUBSTRATE

Unternehmen

Unser Mandant ist einer der bedeutenden, deutschen Produzenten von Kultursubstraten für den Erwerbsgartenbau. Es werden aber auch Produkte für den Hobbygärtner angeboten. Innovationskraft, stetige Steigerung des Kundennutzens, eine rund 100-jährige Erfahrung und langjährige, hochmotivierte Mitarbeiter sind die wesentlichen Gründe für den Erfolg. Der Markt am Niederrhein/in NRW ist ein deutsches Kerngebiet des Unternehmens mit sehr guten Stammkunden und einem großen Entwicklungspotenzial. Wir suchen aus Nachfolgegründen eine erfahrene Verkäuferpersönlichkeit.

Position

Ihr wesentliches Ziel ist die intensive Pflege der großen Stammkunden und der weitere Ausbau der Potenzialkunden in Ihrem Gebiet. Hierzu zählen insbesondere bedeutende Kunden im Erwerbsgartenbau (Zierpflanzenproduktion, Baumschulen, Stadtgrün und Gemüsejungpflanzen) sowie der Fachgroßhandel. Ihre Aufgabenschwerpunkte liegen zudem in der exakten Beurteilung des Marktes und der Wettbewerber, um dann die richtigen Schlüsse für die Vermarktung zu ziehen und umzusetzen. Weitere Schwerpunkte liegen in der Zusammenarbeit mit der eigenen Produktentwicklung und Produktion sowie dem Produktmanagement, um den Kunden intelligente Problemlösungen bieten zu können.

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	gärtnerische oder gartenbauliche Ausbildung - und im Idealfall eine Weiterbildung zum Meister, Techniker oder Ingenieur
Berufserfahrung	Idealerweise mehrjährige Verkaufserfahrung im Erwerbsgartenbau oder die Ausübung eine Tätigkeit mit hoher Verkaufsaffinität. Auch ein Kaufmann mit Vertriebserfahrung in der Branche und sehr guten gartenbaufachlichen Kenntnissen kommt in Betracht.

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Die menschliche und fachliche Qualifikation sind für uns von ausschlaggebender Bedeutung: Wir suchen einen mittelständisch geprägten Verkäufer, der „die Ärmel hochkrepelt und selbst anpackt“, der aber auch ein gutes strategisches Gespür besitzt. Ihre wichtigste Eigenschaft ist die Freude am erfolgreichen Verkauf.

Angebot

Sie werden die weitere Entwicklung der Gesellschaft durch Ihre Leistung im Tagesgeschäft und Ihre Mitarbeit an strategischen Zielen in NRW (mit Schwerpunkt Niederrhein) maßgeblich beeinflussen. Sie arbeiten im Team mit dem Verkaufsdienst/Produktmanagement und berichten direkt an die Geschäftsleitung.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4417G an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anlagen ausschließlich im PDF-Format zu versenden.