

Sales Manager (m/w/d) Business Unit Livestock Applications International



Ihre Aufgaben

- › Sie definieren die Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeitragsziele, gestalten die Produkt- und Preispolitik und sorgen als Koordinator*in bei den internationalen Vertretungen und Büros für die Einhaltung der Zielvorgaben.
- › Nach umfassender Einarbeitung übernehmen Sie selbstständig ein Vertriebsgebiet vornehmlich im Europäischen Ausland.
- › Darüber hinaus sind Sie verantwortlich für die Koordination und Organisation der Markteinführung neuer Produkte.
- › Ebenso engagiert nehmen Sie an Messen, Ausstellungen, Fachtagungen und Seminaren teil.
- › Sie fungieren als kompetenter Ansprechpartner für die interne Koordination von Qualitätsmanagement-Themen.
- › Die Unterstützung der Produktmanager in den Anwendungsbereichen Poultry, Pig und Cattle liegt ebenso in Ihrem Aufgabengebiet.
- › Außerdem erstellen Sie Marketingpläne sowie technische Unterlagen mit den Kolleg*innen im Marketing und initiieren Produktentwicklungen gemäß Kundenanforderungen.

Benefits

- › Verschiedene Angebote der betrieblichen Altersvorsorge
- › Sonderzahlungen für besondere Anlässe
- › Fahrrad-Leasing (einschließlich E-Bikes)
- › Corporate Benefits
- › Vielfältiges Weiterbildungs- und Schulungsangebot
- › Flexible Arbeitszeiten durch mobiles Arbeiten und Gleitzeit
- › Zuschuss in der betriebseigenen Kantine
- › Firmenevents wie Betriebsfest oder Weihnachtsfeier
- › Werkverkauf
- › JRS IT Device-Leasing

Ihr Profil

- › Erfolgreich abgeschlossenes (Hochschul-) Studium im Bereich Agrarwissenschaften mit Schwerpunkt Tierernährung oder vergleichbarer Abschluss
- › Erste Berufserfahrung in vergleichbarer Position wünschenswert
- › Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- › Reisebereitschaft von bis zu 80 Tagen im In- und Ausland
- › Strukturierte und kommunikative Arbeitsweise

Fragen zur Bewerbung?



Ihr Ansprechpartner
Florian Buser
Personalabteilung
Telefon 07967 152-0
E-Mail bewerbung@jrs.de

www.jrs.de/jobs

