

Unser Mandant ist ein international agierendes, niedersächsisches Familienunternehmen, welches in der Tierernährung tätig ist. Seit über 30 Jahren steht ein qualitativ hochwertiges Produktsortiment aus Futterzusatzstoffen bereit, welches sowohl bei Nutz- als auch bei Hobbytieren zum Einsatz kommt. Über 200 Mitarbeiter und etliche Handelspartner entwickeln, produzieren bzw. vertreiben die Produkte und stehen für Kundennähe. In Deutschland gehört die Gesellschaft zu den führenden Unternehmen im Markt und verzeichnet auch international stetiges Wachstum.

Zur Erweiterung des Teams suchen wir zum schnellstmöglichen Zeitpunkt für eine neu geschaffene Position einen **Tierarzt (m/w)** oder **Agraringenieur (m/w)** als

Key Account Manager Deutschland (m/w)

Die Aufgaben:

- Sie tragen vertriebliche Verantwortung für die Betreuung und Entwicklung ausgewählter nationaler Großkunden der Futtermittelindustrie
- Mitwirkung bei der Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebsstrategien sowie Marketingkonzepten für bestehende und neue Märkte
- Sie sind für die Vermarktung sowie den Absatz des kompletten Portfolios zuständig und verantworten einen Umsatz im unteren zweistelligen Millionenbereich
- Schwerpunktmäßig betreuen Sie bestehende Key Accounts, sind jedoch auch für die Identifizierung und Akquisition neuer Kunden durch aktive Marktbearbeitung und Erstellung von Marktanalysen verantwortlich
- Sie führen Jahres- und Budgetspräche mit Ihren Key Accounts
- Für eine optimale Kundenbetreuung arbeiten Sie eng mit dem Back-Office zusammen
- Ausgewählte internationale Partner betreuen Sie auf der Zuliefererseite
- Sie berichten an den Sales Director

Die Anforderungen:

- Abgeschlossenes Studium der Agrarwissenschaft oder Veterinärmedizin
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich der Futtermittelzusatzstoffe
- Hohes Maß an Organisationsstärke, Eigeninitiative, Belastbarkeit und Flexibilität
- Kommunikationstalent und Überzeugungskraft
- Versierter Umgang mit den gängigen MS-Office Anwendungen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft regelmäßig und mehrtätig zu reisen

Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, innerhalb dieser neu geschaffenen Position, in einem aufgeschlossenen und dynamischen Team Verantwortung zu übernehmen. Dabei haben Sie die Chance Ihre persönliche Erfahrung bei einem bereits global agierenden und aufstrebenden Familienunternehmen einzubringen, welches durch flache Hierarchien und vor allem menschlichen Umgang miteinander besticht. Freuen Sie sich auf ein Unternehmen, das seinen Fokus auf Nachhaltigkeit legt und durch solide fachliche Expertise sowie hochwertige Produkte überzeugt, die seit Jahrzehnten eine hohe Reputation im Markt genießen.

Wir möchten Sie kennenlernen! Für die Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Beraterin Julia Honig und das Team von Hardenberg Consulting unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **TG1874613** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com

www.hardenberg-consulting.com

Stellenangebot TG1874613 / job offer TG1874613