



## Vertriebsberater Saatgut Vertriebsgebiet Rheinland und nördliches Rheinland-Pfalz (m/w/d)

### DEINE AUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEITEN

- Technische sowie kaufmännische **Vertretung unseres Saatgut-Portfolios (Mais und Raps)**
- Aufbau und **Pflege einer engen Kundenbeziehung** mit landwirtschaftlichen Betrieben und dem Landhandel, um den Bekanntheitsgrad und die Nachfrage nach unseren Sorten zu steigern
- **Ansprechpartner (m/w/d)** für die landwirtschaftlichen Betriebe, den Agrarhandel, die Saatgut-Beratung sowie ggf. andere Interessensgruppen
- **Umsetzung der Zielvorgaben** des Vertriebsleiters zur optimalen **Ausschöpfung des Umsatzpotentials unserer Sorten im Vertriebsgebiet**
- Erstellung von **Marktanalysen**, Beobachtung des Marktumfeldes, **Erkennen von Markttrends** sowie **Entwicklung von Strategien** zur bestmöglichen Marktbearbeitung
- Bedarfsanalyse gebietspezifischer Marketingmaßnahmen, selbständige Organisation und Durchführung von **Vortragsveranstaltungen** sowie **Sortendemonstrationen** in enger Abstimmung mit dem Vertriebsleiter
- Zusammenarbeit mit wichtigen meinungsbildenden Entscheidungsträgern und Unterstützung unserer **Versuchs- und Feldtagsaktivitäten** in enger Abstimmung mit dem Beratungsmanager bzw. Teamleiter
- Vorbereitung und Durchführung von **Zielvereinbarungen** mit dem Handel sowie Sicherung einer **optimalen Warenversorgung** auf den Handelsstellen in enger Abstimmung mit dem Key Account Manager bzw. Teamleiter
- Schnelles und **zielorientiertes Informationsmanagement** sowie umfangreiche und zeitnahe Dokumentation in den entsprechenden EDV- und CRM-Systemen

### WAS DU MITBRINGST

- **Abgeschlossenes Hochschulstudium** als Agraringenieur (m/w/d) oder kaufmännische/landwirtschaftliche Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Gute Fach- und Branchenkenntnisse, insbesondere im Bereich des **Saatgutmarktes** und des Sortenwesens und/oder mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb
- Gute Kenntnisse und Fertigkeiten im Umgang mit EDV- und CRM-Systemen
- Aufgeschlossen im Umgang mit Menschen und ein hohes Maß an **Teamfähigkeit**
- **Kommunikationsstärke**, auch im Umgang mit neuen Medien, sowie ausgeprägte Überzeugungsfähigkeit
- Selbständige und **zielorientierte Arbeitsweise** sowie hohe Leistungsmotivation
- Verhandlungssicheres Auftreten in deutscher Sprache, gute Englischkenntnisse sind erwünscht

Die Position ist befristet auf 24 Monate.

Es warten spannende Aufgaben und ein hochmotiviertes Team auf dich! Wir bieten hervorragende Rahmenbedingungen wie technische Ausstattung des Home-Office (Ipad, iPhone etc.), Dienstwagen (private Nutzung möglich), Leasing-Rad, flexible Arbeitszeiten, 30 Urlaubstage, eine betriebliche Altersvorsorge und ein leistungsgerechtes Gehalt.

Be you. Be Bayer.

### DEINE BEWERBUNG

Dies ist deine Chance, dich mit uns gemeinsam den größten globalen Herausforderungen unserer Zeit zu stellen: die Gesundheit der Menschen zu erhalten, die wachsende Weltbevölkerung zu ernähren und den Klimawandel zu verlangsamen. Du hast eine Stimme, Ideen und Perspektiven, die wir hören möchten. Denn unser Erfolg beginnt mit dir. Sei dabei. Sei Bayer.

Bayer begrüßt Bewerbungen aller Menschen ungeachtet von ethnischer Herkunft, nationaler Herkunft, Geschlecht, Alter, körperlichen Merkmalen, sozialer Herkunft, Behinderung, Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft, Religion, Familienstand, Schwangerschaft, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität oder einem anderen sachfremden Kriterium nach geltendem Recht. Wir bekennen uns zu dem Grundsatz, alle Bewerberinnen und Bewerber fair zu behandeln und Benachteiligungen zu vermeiden.

**Division:** Crop Science  
**Funktionsbereich:** Vertrieb  
**Gesellschaft:** BCS Deutschland GmbH  
**Vertragsart:** Befristet

**Referenzcode:** 800790  
**Standort:** Vertriebsgebiet Rheinland und nördliches Rheinland-Pfalz

Unser Kontakt

<https://jobs.bayer.com/job-invite/800790/>