

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Skandinavien ist sehr erfolgreich und weltweit für hochwertige Produkte sowie Systemlösungen bekannt. Es bietet seinen Mitarbeitern ein angenehmes Arbeitsumfeld mit einem umfassenden Support.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

## **Industrial Sales Manager (m/w)**

**für die Agrarindustrie  
Standort: Süddeutschland und Österreich**

Als Industrial Sales Manager sind Sie für den Vertrieb von Systemlösungen, Analyse- und Messsysteme verantwortlich. Es handelt sich um eine Nachfolgeregelung bei der Sie ein attraktives, gut betreutes Gebiet (Süddeutschland, Österreich) übernehmen. Der Industrial Sales Manager ist bei der deutschen Tochtergesellschaft des Unternehmens angestellt und berichtet an den Team Leader. Die Stelle ist mit einer hohen Reiseaktivität verbunden und Sie arbeiten vom Homeoffice aus.

Der richtige Kandidat für diese Stelle überzeugt durch Vertriebs- und Organisationstalent, technisches Know-how, die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse richtig zu analysieren sowie Vertragsabschlüsse zu erzielen.

### **Ihre Aufgaben:**

- Sie sind für das Segment Agrarindustrie zuständig und betreuen in allen vertrieblichen Fragen eine Reihe Stammkunden mit dem Ziel, bestehende Geschäftsbeziehungen weiter auszubauen.
- Darüber hinaus arbeiten Sie zielgerichtet an der Neukundengewinnung.
- Eine aktive Beteiligung am Marketing hinsichtlich Marktbeobachtung und -planung sowie der technischen Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens wird erwartet.

### **Ihre fachlichen Qualifikationen:**

- Ausbildung im Bereich der Getreide-, Futtermittelwirtschaft bzw. agrarindustrieller Background, Studienabschluss im Agrarsektor bevorzugt
- Vertriebserfahrung im Bereich B2B – Agrarwirtschaft erwünscht
- Fundierte Branchenkenntnisse in dem Bereich der europäischen Agrarindustrie
- Erfahrungen im Vertrieb von technischen und erklärungsbedürftigen Produkten (Spektroskopie/ NIR-Analytik)
- Erfahrung mit Cross Selling und wertebasiertem Verkaufen

### **Ihre persönlichen Qualifikationen:**

- Sie sind ein ausgeprägtes Vertriebstalent, offen, kommunikationsstark, zielstrebig, ergebnis- und kundenorientiert, besitzen Einfühlungsvermögen und agieren professionell in allen Situationen.
- Sie haben die Fähigkeit, mit unterschiedlichen Persönlichkeiten zu arbeiten und bewegen sich geschickt über mehrere Ebenen der Organisation (in- wie extern).
- Sie motivieren sich selbst, halten gerne viele Bälle in der Luft und besitzen die Fähigkeit, in einer schnelllebigen Umgebung, kontinuierlich zu agieren.
- Sie sprechen fließend Deutsch und Ihre Englischkenntnisse sind gut.

### **IT-Kenntnisse**

- Sie sind sicher im Umgang mit Computerprogrammen für das Schreiben von Angeboten, Kundenpräsentationen etc. (Microsoft Office) und sind es gewohnt, mit CRM-Systemen zu arbeiten.

### **Unser Angebot:**

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, selbstständig in einem dynamischen Team innerhalb eines internationalen Umfeldes zu arbeiten. Eigenverantwortung sowie die berufliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter/-innen sind uns sehr wichtig.

### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an: [marketing@foss.de](mailto:marketing@foss.de)

Sofern Klärungsbedarf hinsichtlich der ausgeschriebenen Position besteht, wenden Sie sich gern an unsere Mitarbeiterin Frau Lena Thiessen via [lthiessen@foss.de](mailto:lthiessen@foss.de) oder telefonisch unter der Nummer +49 (0) 40 85 399 79 73. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Wir bewerten Ihre Qualifikation ungeachtet Ihrer Nationalität, ethnischen Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, sexueller Identität, Zivilstatus, Behinderung, Alter oder Religion.

## **ANALYTICS BEYOND MEASURE**