

Viziunea
noastră

Inspirația
ta

SEMĂNĂM
VIITORUL
DIN 1856



Datorită mării volumului de activitate, KWS Seminte își extinde echipa Departamentului de Vânzări cu un:

Reprezentant vânzări pentru jud. Constanța

Obiectivul postului

Titularul acestui post sprijină Directorul Regional de Vânzări, asigurând desfășurarea în bune condiții a tuturor operațiunilor legate de activitatea de vânzare.

Reprezentantul de Vânzări realizează obiectivele în materie de vânzări prin vânzarea semințelor hibrid KWS ca rezultat al vizitelor intense, consultarea și sprijinirea clienților KWS și acționează ca legătură între Directorul Regional de Vânzări, parteneri și clienții finali, reprezentând compania la nivel intern și extern.

Principalele responsabilități ale postului:

- Activitatea de vânzare și în scop comercial în vederea obținerii unui profit maxim în materie de vânzări, creșterea cotei de piață și penetrarea pe piață în fiecare segment relevant;
- Stabilirea, dezvoltarea și menținerea unor bune relații de afaceri cu clienții potențiali și cu cei existenți în teritoriul desemnat (în toate segmentele de clienți – fermieri mici și mari) pentru a genera o piață nouă pentru produsele companiei, în conformitate cu cotele personale în materie de vânzări;
- Contractarea de noi clienți;
- Stabilirea, menținerea și consolidarea relațiilor cu comercianții și distribuitorii, astfel încât să se poată asigura loialitatea și stabilitatea clienților
- Planificarea și organizarea unei strategii personale de vânzări pentru a maximiza randamentul timpului și al investițiilor pentru teritoriul de vânzări atribuit;
- Raportarea constantă a propriei sale activități în materie de vânzări;
- Responsabilitatea pentru activitățile agricole și organizarea de evenimente:
 - Administrarea loturilor demonstrative;
 - Organizarea unor zile pe teren pentru porumb și rapiță, participarea în mod activ la întâlnirile din sezonul de iarnă;
 - Participarea la activitățile de promovare, târguri comerciale, tururi de vânzări și alte evenimente asemănătoare;
- Dezvoltarea constantă a propriilor cunoștințe cu privire la noile produse hibrid precum și la cele deja existente în portofoliul KWS în cursul trainingului organizat de Directorul de Produse și Agroservice.
- Dezvoltarea constantă a propriilor cunoștințe cu privire la piață, prin monitorizarea competiției, strângerea datelor curente cu privire la prețuri, produsele noi și cele deja existente.

Experiență:

- Nivel înalt de experiență în domeniul comercial, cunoștințe solide cu privire la industrie, piață și produse;
- Cunoștințe la zi în materie de afaceri, în special în domeniul vânzărilor;
- Calificare: studii superioare - Facultatea de Agricultură;
- Experiență de muncă: minim 3 ani în vânzări (agricultură);
- Abilități IT (Microsoft Office);
- Limbi străine: limba engleză;
- Permis de conducere.

Competențe sociale:

- Obișnuit să lucreze independent în cadrul ariei de acoperire a responsabilităților diviziei, precum și să gândească și să acționeze în mod independent;
- Fire analitică și structurată;
- Capacitatea de a comunica cu ceilalți și fire convingătoare;
- Capacitate de integrare;
- Talent organizatoric;
- Spirit de echipă;
- Capacitatea de a acționa în interesul și beneficiul companiei în cadrul activităților zilnice;
- Disponibilitatea pentru program prelungit;
- Disponibilitatea de a face deplasări.

Despre KWS:

KWS este unul dintre liderii mondiali în domeniul ameliorării de semințe, compania noastră fiind înființată în Germania în anul 1856. Calitatea și inovația au fost și sunt cheia succesului de mai bine de 150 de ani în piața internațională a semințelor. KWS se află printre primele trei companii multinaționale de semințe din România.

Trimiteti CV-ul dvs la : SC KWS SEMINTE SRL

E-mail: office@kws.ro / Fax: 021 310 42 38