



Verkaufsmitarbeiter/in Deutschland

Haben Sie Erfahrung mit direkt Verkauf an den Kunden? Würden Sie darüber hinaus gerne den Verkaufserfolg von VikingGenetics Deutschland mitgestalten? Bei der Förderung der Verkäufe in einem unserer wachsenden Märkte unterstützen Sie kompetente und engagierte Kollegen in der gesamten Organisation.

Als Verkaufsmitarbeiter/in sind Sie für den Direktverkauf an unsere deutschen Kunden verantwortlich. Zusammen mit dem Team steigern Sie den Verkauf und die Bekanntheit der Produkte und des Profils von VG. Sie sind dem Verkaufsleiter in Deutschland direkt unterstellt.

Folgendes zählt zu Ihren Hauptaufgaben:

- ➔ Verkaufs-/Vertriebstätigkeiten
- ➔ Kunden als Zuchtberater/in zur Seite zu stehen, um durch die Nutzung von VG-Produkte und -Konzepte Zuchtstrategien zu entwickeln, die für die Kunden einen Mehrwert darstellen
- ➔ Beziehungen mit bestehenden und potenziellen Kunden pflegen und optimieren
- ➔ Den Verkauf durch Einführung neuer Lösungen/Leistungen für die Kunden steigern
- ➔ Neue Geschäftskanäle eröffnen, um zukünftiges Wachstum sicherzustellen
- ➔ VikingGenetics zu repräsentieren und gute Beziehungen zu allen wichtigen Geschäftspartnern einschließlich Kunden, Lieferanten, lokalen Gemeinschaften und Beratungsunternehmen zu pflegen

Ihre Qualifikationen:

- ➔ Sie bringen technisches Verständnis und kaufmännisches Wissen mit. Sie sind in der Lage, unsere Kunden im Hinblick auf das Produktportfolio von VikingGenetics zu beraten, da Sie über einen landwirtschaftlichen Hintergrund und über kaufmännische Erfahrung verfügen oder umgekehrt
- ➔ Sie haben einige Jahre einschlägige Erfahrung im Vertrieb zum Endkunden, idealerweise aus der Milchviehbranche. Darüber haben Sie Freude am Aufbau und an der Pflege guter Kundenbeziehungen, um auf diese Weise den Verkauf zu fördern
- ➔ Sehr gute Planungs- und Organisationsfähigkeiten
- ➔ Hervorragende soziale Fähigkeiten im Umgang mit kulturellen Unterschieden, sowohl intern als auch extern
- ➔ Herausragende Kommunikationsfähigkeiten, Strukturiertheit, Professionalität und Effektivität
- ➔ Eigenmotivation und Ergebnisorientiertheit
- ➔ Führerschein und Bereitschaft zu Auslandsreisen für Ausbildungszwecke und Kundenstudien

Folgendes bieten wir Ihnen:

Eine spannende Tätigkeit mit der Möglichkeit zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. Wir schätzen Initiative, Enthusiasmus, Verantwortungsgefühl und ein ausgewogenes Verhältnis von Kreativität und Qualität bei sämtlichen Lösungen. Eine Position in einem professionellen und engagierten Unternehmen sowie die Möglichkeit, die Entwicklung des gesamten Unternehmens zu beeinflussen.

Für weitere Details wenden Sie sich bitte an: VikingGenetics Country Manager Germany, Jan Andresen, Tel.: +45-21 69 65 66

Bewerbungen mit Anlagen bitte an die folgende Adresse: application@vikinggenetics.com.

VikingGenetics ist der weltweit führende Anbieter von genetischen Produkten und Lösungen für die Rinderzucht. Das Unternehmen ist eine Genossenschaft, an der 20.000 Milchviehhalter und Rindfleischherzeuger in Dänemark, Schweden und Finnland beteiligt sind. Unsere einzigartige Kombination aus Zucht auf gesundheitliche Merkmale und auf Leistung hat uns zum Marktführer in den skandinavischen Ländern und zu einem starken Player weltweit gemacht. VikingGenetics Zuchtprogramm zielt darauf ab, die Rentabilität der Kunden, einige der weltweit führenden Zuchtbetriebe, zu erhöhen. Wir beschäftigen 155 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Dänemark, Finnland, Schweden, Australien, Großbritannien und Deutschland.



Unsere Unternehmenswerte

➔ Engagiert ➔ Zuverlässig ➔ Kundenorientiert ➔ Ambitioniert