

ROŚNIJ Z NAMI W SIĘ

Poszukujemy: **KIEROWNICZKI REGIONALNEJ /
KIEROWNIKA REGIONALNEGO**

Miejsce pracy: **Polska południowo-zachodnia**

farmsaat to europejska firma nasienna, która od 20 lat z pasją tworzy i dostarcza rolnikom innowacyjne rozwiązania dla nowoczesnego i zrównoważonego rolnictwa. Specjalizujemy się w hodowli oraz sprzedaży wysokiej jakości nasion kukurydzy, traw, żyta hybrydowego, soi i sorga, stawiając na praktyczne rozwiązania, które realnie wspierają efektywność gospodarstw.

Naszą siłą są ludzie i relacje. Wyróżnia nas bezpośredni model dystrybucji, dzięki któremu jesteśmy blisko naszych klientów, znamy ich potrzeby i wspólnie szukamy najlepszych rozwiązań. Budujemy długofalowe partnerstwa oparte na zaufaniu, wiedzy i wzajemnym szacunku. Łączymy rodzinne wartości z międzynarodowym doświadczeniem, odwagą do wprowadzania innowacji i otwartością na nowe pomysły. W farmsaat wierzymy, że najlepsze rezultaty osiąga się wtedy, gdy pasja do rolnictwa spotyka się z wiedzą, innowacją i zaangażowaniem ludzi, którzy chcą rozwijać się razem z nami.

CO OFERUJEMY?

Oferujemy stabilne zatrudnienie w międzynarodowej, dynamicznie rozwijającej się organizacji o ugruntowanej pozycji na rynku, atrakcyjne wynagrodzenie oraz motywacyjny system premiowy, samochód służbowy, laptop, telefon, ubezpieczenie dodatkowe i kartę Multisport. Zapewniamy kompleksowe wdrożenie, wsparcie merytoryczne i możliwość ciągłego rozwoju zawodowego. W farmsaat cenimy samodzielność, inicjatywę i nowe pomysły – dajemy naszym pracownikom realny wpływ na rozwój firmy i chętnie wdrażamy zgłaszane przez nich usprawnienia. Pracujemy w przyjaznej, niekorporacyjnej atmosferze, stawiając na partnerskie relacje, wzajemne zaufanie i współpracę w zgranym zespole ludzi, których łączy pasja do nowoczesnego rolnictwa.

ZADANIA

- Dzielenie się wiedzą o produktach farmsaat i wspieranie klientów w doborze najlepszych rozwiązań poprzez organizację spotkań, szkoleń i warsztatów
- Aktywne rozwijanie rynku oraz budowanie i wzmacnianie struktur sprzedażowych w powierzonym regionie
- Realizacja celów sprzedażowych oraz kompleksowa opieka nad klientami na każdym etapie współpracy
- Budowanie długofalowych, partnerskich relacji z klientami i partnerami biznesowymi
- Wspieranie partnerów handlowych i ich zespołów w osiąganiu wspólnych celów sprzedażowych
- Rozwijanie kompetencji i efektywności sprzedażowej podległych zespołów
- Monitorowanie należności i aktywny udział w działaniach zapewniających terminowe rozliczenia z klientami
- Obserwacja trendów rynkowych, analiza potrzeb klientów i przekazywanie kluczowych informacji wspierających rozwój firmy
- Budowanie i wzmacnianie pozytywnego wizerunku marki farmsaat w regionie
- Przygotowywanie i obsługa dokumentacji sprzedażowej w systemie ERP

PROFIL IDEALNEJ KANDYDATKI / KANDYDATA

- Wykształcenie rolnicze lub pokrewne oraz praktyczna znajomość realiów nowoczesnego rolnictwa
- Mile widziane doświadczenie związane z uprawą kukurydzy i soi oraz znajomość programów ochrony roślin, szczególnie w uprawie kukurydzy, soi i żyta
- Komunikatywna znajomość języka angielskiego (min. poziom B1); dodatkowym atutem będzie znajomość języka niemieckiego
- Prawo jazdy kat. B i gotowość do pracy w terenie
- Łatwość w budowaniu relacji oraz wysokie umiejętności komunikacyjne i interpersonalne
- Samodzielność, dobra organizacja pracy i odpowiedzialność za realizowane zadania
- Zaangażowanie, inicjatywa i motywacja do osiągania ambitnych celów
- Otwartość na zdobywanie nowej wiedzy i rozwój kompetencji zawodowych
- Entuzjazm, pozytywne nastawienie i umiejętność pracy zespołowej
- Wysoka kultura osobista i partnerskie podejście do klientów

Zainteresowana / Zainteresowany?

Nie zwlekaj, wyślij do nas swoje CV wraz z listem motywacyjnym na adres: rekrutacja@farmsaat.pl

Na aplikację czekamy do 30.07.2026 r.

#SIEJEMYPEWNOŚĆ

farmsaat.pl