



Our
challenges

Your will to
take responsibility

SEEDING
THE FUTURE
SINCE 1856



Przedstawiciel regionalny / Doradca klienta

Miejsce pracy: KWS Polska Sp. z o.o.-praca mobilna obejmująca rejon woj. mazowieckiego, północną część woj. lubelskiego oraz wschodnią część woj. łódzkiego

Szukamy ludzi zaangażowanych, dla których praca to przede wszystkim przyjemność i satysfakcja. Nasi pracownicy mają możliwość podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych poprzez udział w szkoleniach oraz projektach, dzięki czemu grupa KWS nieustannie się rozwija. Obecnie do pracy w Dziale kukurydzy i rzepaku poszukujemy osoby do pracy na stanowisku **Przedstawiciel regionalny, doradca klienta.**

Twoje zadania:

- budowanie trwałych relacji handlowych z dystrybutorami w zakresie sprzedaży materiału siewnego kukurydzy i rzepaku
- nawiązywanie kontaktów z plantatorami
- doradztwo w zakresie upraw, przygotowywanie materiałów szkoleniowych
- organizowanie oraz obsługa dni pola, szkoleń, targów i wystaw rolniczych, reprezentowanie spółki podczas spotkań branżowych
- udział we wprowadzaniu nowych produktów na rynek
- wsparcie operacyjne logistyki

Oferujemy:

- atrakcyjne wynagrodzenie
- zatrudnienie w oparciu o **umowę o pracę** na pełny etat
- niezbędne narzędzia pracy (samochód służbowy, laptop, telefon)
- pakiet socjalny (ubezpieczenie grupowe i indywidualne, karta medyczna, ZFSS)
- możliwość uczestnictwa w lekcjach angielskiego

Proszę o przesłanie swojego CV na adres: anna.wieckowska@kws.com

Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest KWS Polska Sp. z o.o., ul. Chlebowa 4/8; 61-003 Poznań

Upraszamy informujemy, iż skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami/kandydatkami.

Twój profil:

Poszukujemy osoby, która:

- jest przekonująca i szczerze zaangażowana w swoją pracę
- posiada doskonałe umiejętności komunikacyjne, łatwo nawiązuje i podtrzymuje kontakty
- potrafi prezentować swoje rozwiązania oraz szkolić innych
- lubi niezależny styl pracy, jest wysoce zmotywowana i elastyczna
- potrafi szybko rozwiązywać problemy, jest asertywna i nastawiona na cel

Wiedza i doświadczenie:

- wykształcenie wyższe rolnicze lub pokrewne
- dobra znajomość rynku rolnego w powierzonym rejonie działania
- doświadczenie w branży nasiennej na podobnym stanowisku (doświadczenie w negocjacjach handlowych)
- zdolność oceny potrzeb klienta i rynku
- pomysłowość i przedsiębiorczość w realizacji planów sprzedaży na podległym terenie
- znajomość problematyki rolnej, stosowanych technologii upraw i odmian będących w krajowym obrocie handlowym
- mile widziana znajomość języka angielskiego
- znajomość obsługi programów MS Office
- prawo jazdy kat "B"

O KWS:

KWS jest jedną z wiodących na świecie firm zajmujących się hodowlą roślin. Dzięki tradycji rodzinnej, KWS działa niezależnie od około 160 lat. Koncentruje się na hodowli roślin oraz produkcji i sprzedaży nasion kukurydzy, buraków cukrowych, zbóż, rzepaku i słonecznika. KWS stosuje najnowocześniejsze metody hodowli roślin. 4.950 pracowników reprezentuje KWS w ponad 70 krajach. Więcej informacji można znaleźć na stronie www.kws.com