



# Key Account Manager (m/w/d)

Unser Mandant ist ein international aufgestelltes Unternehmen mit starker Positionierung im Pflanzenschutzmittelmarkt. Für den weiteren Ausbau des Deutschlandgeschäfts suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die im B2B-Vertrieb mit Distributoren und Handelspartnern Wachstum gestaltet, belastbare Geschäftsbeziehungen ausbaut und neue Impulse einbringt. Neugierig geworden? – Dann melden Sie sich noch heute vertraulich bei uns!

## Das erwartet Sie:

- Betreuung und Ausbau definierter Schlüsselkunden in Deutschland
- Akquise neuer Vertriebspartner und Marktsegmente
- Platzierung erklärungsbedürftiger Produkte im B2B-Umfeld
- Umsatz-, Preis- und Mengenplanung im Vertriebsgebiet
- Analyse von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsdaten
- Abstimmung mit internen Fach- und Servicebereichen
- Aufgabe mit hoher Eigenständigkeit

## Das bringen Sie mit:

- Agrarstudium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management von Pflanzenschutzmitteln
- Expertise im Bereich beratungsintensiver Produkte
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Strukturierte, selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher

Interessiert? – Rufen Sie einfach an • Dr. Tobias Wronka • Tel. +49 151 122 631 33  
oder senden Sie uns Ihre Bewerbung •  
[tobias.wronka@agriassociates.de](mailto:tobias.wronka@agriassociates.de) • [www.agriassociates.de](http://www.agriassociates.de)



Kennziffer: 492358601



Vertrauen Sie auf unsere Agrar- und Personalkompetenz.