



Head of Sales International (m/w/d) B2B-Agribusiness-Plattformen

Für einen etablierten Anbieter internationaler Fachveranstaltungen und Business-Plattformen im investitionsnahen B2B-Umfeld suchen wir eine vertriebsstarke Führungspersönlichkeit. In dieser Schlüsselrolle treiben Sie Wachstum voran, führen ein internationales Team und erschließen neue Märkte. Sie sind eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit strategischem Blick, Umsetzungsstärke und Freude an internationalem Business? Dann nehmen Sie gern Kontakt mit uns auf!

Das erwartet Sie:

- Internationalen Vertrieb ausbauen
- Neukunden und Key Accounts entwickeln
- Sales-Prozesse optimieren & steuern
- Team führen und Performance sichern
- Mit Marketing und Operations zusammenarbeiten
- Marktpotenziale identifizieren
- Hybrides Arbeiten

Das bringen Sie mit:

- Agrarstudium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Führungserfahrung im internationalen B2B-Vertrieb
- Strategisches und operatives Vertriebs-Know-how
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Interkulturelle Kompetenz
- Deutsch und Englisch sicher
- Ausgeprägte Reisebereitschaft

Interessiert? – Rufen Sie einfach an • Dr. Tobias Wronka • Tel. +49 151 122 631 33
oder senden Sie uns Ihre Bewerbung •
tobias.wronka@agriassociates.de • www.agriassociates.de



Kennziffer: 492358901



Vertrauen Sie auf unsere Agrar- und Personalkompetenz.