

## **Außendienstmitarbeiter Vertrieb Agrar (m/w/d)**

in der **Region Niederbayern/Oberbayern (Vollzeit):**

### **Mit Mut zu Perspektiven. Für eine zukunftssichere Landwirtschaft.**

Du hast großes Interesse, die Zukunft der Landwirtschaft aktiv mitzugestalten und möchtest Teil eines Teams werden, was hierfür Verantwortung übernimmt? Dann bist du bei uns genau richtig!

### **Wer sind wir?**

Seit 2014 entwickeln und vermarkten wir als mittelständisches Unternehmen zukunftssichere Dünge- und Pflanzenschutzprodukte sowie Biostimulanzen und setzen neue Branchenstandards. Als Innovationsvorreiter investieren wir kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, um patentierte Lösungen für die Herausforderungen der modernen Landwirtschaft zu entwickeln. Wir verfügen über ein exzellentes internes Versuchswesen und kooperieren eng mit Beratungsinstitutionen, Forschungseinrichtungen und Landwirtschaftsbetrieben, um praxisnahe, wissenschaftlich fundierte Lösungen zu gewährleisten. Unsere Produkte haben sich längst bewährt und sind heute auf landwirtschaftlichen Flächen in ganz Deutschland erfolgreich im Einsatz – von kleinen Familienbetrieben bis hin zu großen Agrarbetrieben vertrauen Landwirte auf unsere innovativen Lösungen. Wir fördern ein konstruktives und wertschätzendes Arbeitsumfeld und arbeiten zielstrebig sowie lösungsorientiert an großen gemeinsamen Zielen.

### **Deine Rolle als Außendienstmitarbeiter**

Als Außendienstmitarbeiter im Vertrieb verkaufst du innovative Produktlösungen für den Ackerbau und gestaltest aktiv die Zukunft der Landwirtschaft mit. Dank unseres intensiven Einarbeitungskonzepts und deinem Einsatz wirst du schnell zum Experten für zukunftssichere Pflanzenbaukonzepte.

In der Region Niederbayern/Oberbayern bist du der wichtigste Ansprechpartner für unsere Handelspartner, Endkunden und Berater. Mit deiner strukturierten Arbeitsweise und unseren strategischen Prozessen trägst du maßgeblich zum Erfolg unserer Geschäftspartner bei und suchst regelmäßig den persönlichen Kontakt.

Deine kommunikativen Fähigkeiten und dein umfassendes Agrarwissen ermöglichen es dir, unsere Dünge- und Pflanzenschutzlösungen effektiv zu präsentieren und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Deine Fähigkeit, Herausforderungen zu meistern kombiniert mit unserer langjährigen Erfahrung, Expertise sowie kontinuierlichen Unterstützung ergeben den Schlüssel zu unserem gemeinsamen Erfolg!

### **Deine Aufgaben**

- **Vertriebsaktivitäten:** Du verantwortest das gesamte Spektrum des Vertriebs – von der Betreuung unserer wichtigsten Kunden (Key Accounts) und Partner vor Ort, über die strategische Weiterentwicklung des Geschäfts bis hin zur Gewinnung von Neukunden in noch nicht erschlossenen Regionen. Dabei gehst du proaktiv auf Kunden zu und schaffst langfristige Partnerschaften.
- **Fachliche Beratung:** Als kompetenter Ansprechpartner berätst du Landwirte und Handelspartner zu unseren Produkten. Mit deinem Pflanzenbauwissen und unseren Produkten optimierst du aktiv und praxisnah ackerbauliche Maßnahmen in deiner Region.
- **Repräsentation und Netzwerkpflge:** Du repräsentierst OmniCult auf Fachmessen, Feldtagen und Events und nutzt jede Gelegenheit, um unser Branchennetzwerk (z. B. Anbauverbände, Berater, Behörden) auszubauen.
- **Strategische Entwicklung:** Du gestaltest die Vertriebsstrategie aktiv mit, indem du an der Entwicklung und Umsetzung von Aktionsplänen beteiligt bist. Zudem analysierst du den Markt und den Wettbewerb, um unsere Vertriebsaktivitäten kontinuierlich zu optimieren und vorausschauend zu planen.



### Was wir uns von dir wünschen

- Du hast eine Leidenschaft für die Landwirtschaft und willst deren Zukunft aktiv mitgestalten. Ein Studium im Agrarbereich oder umfangreiches Pflanzenbauwissen unterstützen dich dabei.
- Idealerweise hast du bereits erste Berufserfahrung im Verkauf oder in der Produktberatung gesammelt, bist bereit für den nächsten Karriereschritt und suchst eine langfristige Perspektive.
- Eine gut strukturierte, selbstbewusste und eigenverantwortliche Arbeitsweise zeichnen dich aus. Du arbeitest selbstständig und zuverlässig mit Kollegen sowie externen Partnern.
- Dein sicheres und überzeugendes Auftreten sowie kundenorientiertes Handeln zielen darauf ab, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Mit Rückschlägen gehst du konstruktiv um und siehst jede Herausforderung als Chance zur Weiterentwicklung.
- Reisebereitschaft und Freude am persönlichen Kundenkontakt sind für dich selbstverständlich. Du beherrschst gängige Software wie Microsoft Office 365 routiniert und verfügst über einen Führerschein der Klasse B.

### Was wir dir bieten

- **Perspektiven:** Die Landwirtschaft befindet sich im Wandel. Diesen gestalten wir als Innovationsvorreiter für zukunftssichere Pflanzenbaukonzepte maßgeblich mit. Du erhältst im Rahmen deiner unbefristeten Festanstellung ein Vertriebsgebiet mit festem Kundenstamm und großem Entwicklungspotenzial.
- **Attraktives Vergütungspaket:** Du erhältst ein Festgehalt mit zielorientierter Bonusregelung und betrieblicher Altersvorsorge. Dein Erfolg wird belohnt und du profitierst von finanzieller Sicherheit sowie internen Aufstiegsmöglichkeiten.
- **Firmenwagen zur privaten Nutzung:** Profitiere von einem Mittelklassewagen, der dir nicht nur beruflich, sondern auch privat zur Verfügung steht – für maximale Flexibilität.
- **Unterstützende Kultur:** Arbeite in einem wertschätzenden Umfeld mit flachen Hierarchien, in dem ein intensives Einarbeitungskonzept und erfahrene Kollegen deinen Einstieg erleichtern. Deine Entwicklung unterstützen wir mit einem umfassenden Weiterbildungsangebot.
- **Teamgeist und Erlebnisse:** Regelmäßige Firmen-Events und außergewöhnliche Jubiläumsreisen bieten dir die Gelegenheit, persönliche Kontakte zu knüpfen und den Teamgeist zu stärken.
- **Flexibles Arbeiten:** Dein Home-Office wird ausgestattet mit modernster Technik wie Laptop, zwei Bildschirmen und Firmenhandy. Gestalte deine Arbeitszeit flexibel und selbstständig, wobei du deine Ziele stets im Blick hast. Für wichtige Meetings kommst du gelegentlich in die Zentrale nach Limburg.

### Das klingt gut und du willst uns kennenlernen?

Dann sende uns deine Bewerbung **bitte ausschließlich über unser Bewerbungsportal** (schnell und einfach, ein Bewerbungsanschreiben ist optional) unter:

<https://www.omnicult.net/karriere>



Bei Rückfragen wende dich bitte an Frau Susanne Liebelt (Personalabteilung) unter der **06431 / 28 07 565** oder sende eine Mail an [karriere@omnicult.net](mailto:karriere@omnicult.net).  
OmniCult FarmConcept GmbH, Wiesletstraße 1, 65549 Limburg