

# Ceres

Selected people  
in food & agri

## **Agrifirm Polska Sp. z o.o.**

### **Regionalny Kierownik Sprzedaży (Trzoda Chlewna) – Polska Południowa**

**Agrifirm Polska** jest spółką córką Royal Agrifirm Group, wywodzącej się z Holandii firmy z ponad 100-letnią tradycją, której celem jest budowanie odpowiedzialnego łańcucha żywnościowego dla przyszłych pokoleń. Grupa zatrudnia 3000 pracowników w 16 oddziałach w Europie, Ameryce Południowej i Północnej oraz posiada ogólnopolską sieć dystrybucji. Agrifirm w Polsce obecny jest od 1997 roku, specjalizując się w produkcji najwyższej jakości środków żywienia dla zwierząt, w szczególności trzody chlewnej, drobiu i bydła. Wraz ze wzrostem sprzedaży, do dnia dzisiejszego powstało 5 zakładów produkcyjnych należących do spółki, zlokalizowanych w woj. wielkopolskim (Szamotuły, Topola Wielka, Margońska Wieś), warmińsko-mazurskim (Płońsk) oraz lubelskim (Bedlno Radzyńskie).

W celu zarządzania sprzedażą mieszanek paszowych dla trzody chlewnej wyprodukowanych w zakładach w Topoli Wielkiej i Bedlnie Radzyńskim, aktualnie prowadzimy rekrutację na stanowisko Regionalny Kierownik Sprzedaży (Trzoda Chlewna) – Polska Południowa.

## **Rola**

### **Rozwój i zarządzanie sprzedażą produktów paszowych dla trzody chlewnej w podległym rejonie**

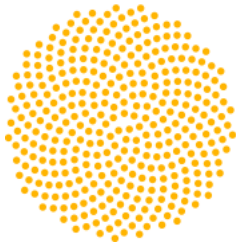
- Odpowiedzialność za sprzedaż pasz dla trzody chlewnej w Polsce południowej.
- Kierowanie zespołem specjalistów ds. żywienia zwierząt (3-4 osoby): nadzorowanie i planowanie pracy, szkolenie i ewaluacja pracowników, dbanie o doskonałą atmosferę.
- Utrzymywanie dobrych relacji i bezpośrednia sprzedaż do kluczowych klientów (produkcujących zarówno w cyklu otwartym i zamkniętym).
- Wyznaczanie oraz realizacja planów sprzedaży (dla prosiąt, warchlaków i tuczników oraz loch).
- Aktywne wsparcie zespołu poprzez wizyty u klientów wspólnie ze specjalistami ds. żywienia.
- Analiza rynku paszowego – śledzenie trendów, kierunków rozwoju branży i proponowanie działań wpływających na poprawę jakości produktów i usług.
- Koordynowanie współpracy z dostawcami prosiąt i ubojniami.
- Prowadzenie szkoleń merytorycznych i produktowych dla współpracowników oraz klientów.
- Dbanie o pozytywny wizerunek firmy wśród klientów firmy i partnerów biznesowych.
- Regionalny Kierownik Sprzedaży (Trzoda Chlewna) – Polska Południowa ściśle współpracuje i raportuje bezpośrednio do Dyrektora Sprzedaży ds. Trzody Chlewnej.

## **Profil**

### **Entuzjastyczny lider zespołu z komercyjnym nastawieniem i dogłębną znajomością branży żywienia trzody chlewnej**

#### *Wymagania*

- Wykształcenie wyższe kierunkowe (np. zootechniczne, rolnicze lub weterynaryjne).
- Co najmniej 3 lata doświadczenia na podobnym stanowisku w branży.
- Dobra znajomość rynku trzody chlewnej i wiedza w zakresie żywienia zwierząt.
- Komunikatywna znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem.



# Ceres

## Selected people in food & agri

### Kompetencje

- Umiejętność budowania długotrwałych relacji handlowych z klientami.
- Potencjał przywódczy, zdolność do motywowania i inspirowania zespołu.
- Zdolności negocjacyjne, otwartość i komunikatywność.
- Nastawienie na realizację celów i pracę zespołową.

### Miejsce pracy

Polska południowa (podróże służbowe na porządku dziennym)

### Oferta

Interesująca i pełna wyzwań praca w międzynarodowej, rozwijającej się firmie w sektorze produkcji żywności zwierzęcej. W trakcie integracji w firmie będziesz cieszyć się profesjonalnymi szkoleniami i bliskim wsparciem zespołu. Firma oferuje konkurencyjny na rynku pakiet wynagrodzeń (zawierający m.in. narzędzia do pracy, samochód służbowy, pakiety medyczne, sportowe i socjalne), kulturę firmy opartą o otwartość, odpowiedzialność, partnerstwo i atrakcyjną atmosferę pracy, z miejscem na własną inicjatywę i autonomię. Osobiste sukcesy sprzedażowe są cenione, ale wyniki zespołu są na pierwszym miejscu. Podczas swojej kariery w Agrifirm będziesz mieć okazję korzystania z licznych szkoleń wewnętrznych i zewnętrznych, umożliwiających dalszy rozwój osobisty i poszerzanie wiedzy.

### Kontakt

Agrifirm Polska zlecił rekrutację i selekcję na stanowisko Regionalny Kierownik Sprzedaży (Trzoda Chlewna) – Polska Południowa wyłącznie firmie CeresRecruitment. Przedstawienie działalności Agrifirm można znaleźć na [www.agrifirm.pl/](http://www.agrifirm.pl/). Zachęcamy do składania aplikacji za pośrednictwem strony [www.ceresrecruitment.pl](http://www.ceresrecruitment.pl). W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt z Koen Lecluyse pod numerem +48 696 307 999. Kwestionariusz osobowości może być częścią rekrutacji.

*CeresRecruitment to firma specjalizująca się w rekrutacji i selekcji kandydatów na stanowiska w branży rolno-spożywczej, ukierunkowana na inżynierów i magistrów. CeresRecruitment posiada biura w Holandii, Niemczech, Belgii i Polsce. Obszary rynku firmy to: Technologia i Przetwórstwo Żywności, Przemysł Spożywczy, Rolnictwo, Ogrodnictwo, Warzywnictwo, Sadownictwo, Sprzedaż detaliczna i hurtowa, Żywnienie i Hodowla Zwierząt, Zootechnika i Weterynaria, Chemia Rolna (środki ochrony roślin - nawozy - nasiona), Rolnictwo i Produkcja Ekologiczna, FMCG, Doradztwo Techniczne i Handlowe. Ceres specjalizuje się w wyszukiwaniu pracowników na stanowiska: Dyrektor Generalny, Dyrektor Wykonawczy, Dyrektor Finansowy, Dyrektor Operacyjny, Kierownik Sprzedaży i Marketingu, Kierownik HR (HRM), Kierownik Produkcji, Kierownik Projektu, Specjalista ds. Zapewnienia / Kontroli Jakości (QA / QESH), Specjalista ds. Logistyki (Łańcucha Dostaw), Specjalista ds. Zakupów i Zamówień, Trader, Handlowiec, Kupiec, Doradca Żywnościowy / Specjalista ds. Żywnienia, Agronom, Technolog Żywności / Produkcji Pasz, Inżynier Procesu, Specjalista ds. Badań i Rozwoju (R&D).*