

Ceres

Selected people in food & agri

Grupa Producentów Rozsad Krasoń Przedstawiciel Handlowy – Rozsady Warzyw

Grupa Producentów Rozsad Krasoń Sp. z o.o. jest największym producentem rozsad warzyw szklarniowych i gruntowych w Polsce oraz jednym z największych w Europie. Ponad dwadzieścia lat doświadczenia i ciągłego rozwoju pozwoliło grupie osiągnąć pozycję lidera rynku. Dalsza modernizacja i rozbudowa firmy w ostatnich latach umożliwiła produkcję na łącznej powierzchni 15 ha w 3 lokalizacjach (Piaski, Złotów i Kisiele). Klientami firmy są zarówno indywidualni producenci warzyw, jak i duże przedsiębiorstwa (zakłady przetwórstwa warzyw czy chłodnie).

W związku z dalszym dynamicznym wzrostem firmy poszukujemy entuzjastycznych specjalistów upraw warzyw na stanowiska Przedstawiciela Handlowego – Rozsady Warzyw w rejonie Polski centralnej lub Polski południowo-wschodniej.

Rola

Sprzedaż rozsad warzyw w sektorze profesjonalnych upraw gruntowych i szklarniowych.

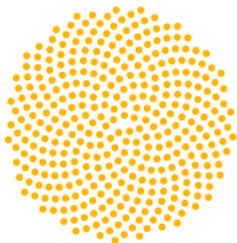
- Promowanie i sprzedaż rozsad warzyw najwyższej jakości (odmiany gruntowe i szklarniowe) do klientów uprawiających warzywa na rynek świeży i/lub przetwórstwa.
- Utrzymywanie dobrych relacji i dalszy rozwój współpracy z klientami w podległym regionie, regularne wizyty u kluczowych klientów.
- Kompletowanie zamówień, prowadzenie negocjacji handlowych (odnośnie cen, rabatów itp.) z potencjalnymi partnerami biznesowymi.
- Wspieranie kolegów z zespołu w innych regionach oraz ścisła współpraca ze stacjonarnym działem wsparcia sprzedaży i obsługi klienta w ramach dążenia do wspólnego celu.
- Aktywne nawiązywanie współpracy i pozyskiwanie nowych klientów, zwiększanie udziałów firmy w rynku.
- Podążanie za zmianami i rozwojem rynku, śledzenie profesjonalnej prasy branżowej.
- Zarządzanie i aktualizowanie bazy aktywnych i potencjalnych klientów w rejonie działania.
- Reprezentowanie firmy na zewnątrz (targi, konferencje, spotkania z producentami). Budowanie pozytywnego wizerunku firmy.
- Stałe monitorowanie rynku i współtworzenie strategii sprzedaży.
- Jako Przedstawiciel Handlowy blisko współpracujesz i raportujesz do Zarządu Grupy.

Profil

Komercyjnie utalentowany pasjonat warzywnictwa nastawiony na budowanie relacji z klientami.

Wymagania

- Znajomość specyfiki branży upraw warzyw. Mile widziane wykształcenie wyższe kierunkowe (Ogrodnictwo, Rolnictwo lub pokrewne).
- Doświadczenie sprzedażowe w sektorze ogrodnictwem.
- Dyspozycyjność i gotowość do częstych wyjazdów służbowych i pracy w terenie.
- Znajomość języka angielskiego/rosyjskiego na poziomie komunikatywnym mile widziana.
- Prawo jazdy kategorii B.



Ceres

Selected people in food & agri

Kompetencje

- Pozytywne nastawienie, łatwość nawiązywania kontaktów i budowania długotrwałych relacji handlowych z klientami.
- Zdolność do pracy w sposób systematyczny, przedsiębiorczy i samodzielny.
- Wysokie zdolności komunikacyjne, jasne przekazywanie informacji.
- Umiejętność pracy w zespole, chęć dzielenia się wiedzą z kolegami.
- Znajomość pakietu MS Office i systemów ERP na poziomie umożliwiającym swobodną pracę.

Miejsce Pracy

Polska centralna (rejon Kalisz, wielkopolskie – łódzkie – mazowieckie) lub Polska południowo-wschodnia (małopolskie, podkarpackie, świętokrzyskie, lubelskie).

Oferta

Nasz klient oferuje pełną wyzwania pracę o dużym poziomie niezależności w nowoczesnej i rozwojowej polskiej firmie rodzinnej, znanej i cenionej również na rynku międzynarodowym. Firma jest napędzana innowacyjnością i najwyższą jakością produkcji poprzez inwestycje w najbardziej wydajne rozwiązania produkcyjne. Wewnątrz grupy będziesz cieszyć się przyjazną atmosferą pracy z krótkimi liniami komunikacyjnymi i szybkim podejmowaniem decyzji, kulturą opartą o otwartość i bezpośredniość oraz elastycznością w codziennej pracy. Nasz klient oferuje konkurencyjny rynkowo pakiet wynagrodzeń, zbieżny z Twoim doświadczeniem zawodowym i zapewnia wszystkie niezbędne narzędzia do wykonywania pracy oraz daje możliwość dalszego rozwoju w i wraz z firmą.

Kontakt

Nasz klient zlecił rekrutację i selekcję na stanowisko Przedstawiciel Handlowy – Rozsady Warzyw wyłącznie firmie CeresRecruitment. Przedstawienie działalności Grupy Producentów Rozsad Krasoń można znaleźć na stronie <http://www.krason.com.pl>. Aplikację możesz składać za pośrednictwem strony 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 Żywniowy / Specjalista ds. Żywnienia, Agronom, Technolog Żywności / Produkcji Pasz, Inżynier Procesu, Specjalista ds. Badań i Rozwoju (R&D).