

Salg af vækstmedier og gødningsstoffer – Fokus på bæredygtig ressourceanvendelse

Den jyske virksomhed er gået i front på et område, der har stor kunde- og forbrugerinteresse. Har du udviklingsfokus og erfaring med key account salg, kan du få frie forhold til at blive deltager i udviklingsrejsen mod et gartnerierhverv fokuseret på produkter med bæredygtig ressourceanvendelse.

Indsigtsfulde entreprenante personer med rødder i landbrugsvirksomheder har etableret ny højteknologisk forarbejdning af biofiber og beslægtede produkter.

Der er igangværende værdikæde-samarbejde med biogasproduktionen, og der investeres nu med særlig ambition om at levere bæredygtige gødningsstoffer og vækstmedier til gartneri-området. Råvarer til medier og gødningsstoffer hentes fra forskellige landbrugsformer, og der udvikles, som en særlig del af produktpaletten, også til de økologiske gartneriproduktioner.

Har du erfaring med ledelse i øjenhøjde, er der samtidig ønske om en daglig stedfortræder, der som leder favner bredt, og også tager nogle af dagligdagens administrative opgaver med, for at få helheden til at fungere smidigt.

Du bliver en naturlig del af udviklingsarbejdet, og virksomhedens medarbejdere arbejder intensivt på optimering af produktionsanlægget samtidig med, at produktudvikling og indholdsanalyser er i centrum for udviklingen.

Din profil og personlige egenskaber

- Erfaren med key account salg eller vant til dialog med gartnere som beslutningstagere
- Indsigt i eller erfaring fra plantedyrkning under glas eller på frilandsarealer
- Du er innovativ og kan yde sparring i fabrikken i dagligdagen
- Har en rolig og loyal engagerende lederstil med forståelse for andre mennesker
- Kendetegnet ved nytænkning, omtanke, stabilitet, ordentlighed og engagement
- Kan levere analyse, markedsindsigt og identificere relevante markedsområder

Opgaver og ansvarsområder

- Udførende salg ved kunder i Danmark samt geografiske nærmarkeder udenfor DK
- Deltagelse i messer og producentmøder
- At være medudvikler på: konceptualisering, marketing og testprodukter
- Analysering og præsentation af markedet i forskellige segmenter
- Udforme strategi for tilgang til de enkelte markedsområder samt salgsbudgettering
- Bringe viden og ønsker hjem fra markedet til den løbende produktudvikling
- Stedfortræder som daglig leder af kollegaer
- På lederniveau løse administrative driftsopgaver udenfor salgs området

Virksomheden er fladt organiseret med stort fokus på den fælles opgave. Der er reference til CEO, og der forventes 1 – 3 dages tilstedeværelse i virksomheden. Salg og kundekontakt kan foregå med dit hjem som udgangspunkt. Lønnen aftales på et attraktivt niveau og omkostninger til egen bil, rejser, telefon og kontorhold afholdes af virksomheden.

Stillingen ønskes besat hurtigst muligt, dog med øje for at give tid til den rette person. Henvendelser behandles fortroligt og videregives kun til virksomheden efter nærmere aftale med dig. Ansøgninger behandles løbende, og alle skriftlige ansøgninger rettet til Jens Jørgensen, HortiAdvice, jjo@hortiadvic.dk besvares i rekrutteringsforløbet.