

Unser Mandant ist ein aufstrebendes Technologie-Unternehmen im Bereich nachhaltiger Landwirtschaft und Insektenzucht, das innovative Lösungen für die Futtermittelindustrie und Landwirtschaft entwickelt und sich in diesem Rahmen für eine umweltfreundliche und ressourcenschonende Zukunft einsetzt.

Die Vision unseres Mandanten ist es, Soja und Fischmehl komplett durch Insekten als regionales und nachhaltiges Futtermittel zu ersetzen. Um das exponentielle Wachstum weiter voranzutreiben, suchen wir im Rahmen der Personalberatung zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere

## Sales Manager (m/w/d)

in Festanstellung, Vollzeit Remote/ Hybrid für die Regionen Sachsen-Anhalt, Sachsen, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Bayern und Baden-Württemberg

### Was macht die Tätigkeit interessant

Du bist Vertriebsprofi durch und durch, verkaufst gern erklärungsbedürftige Investitionsgüter und bringst optimalerweise sogar schon Erfahrung im Verkauf an die Landwirtschaft mit? Dann suchen wir genau Dich!

### Deine Aufgaben

- Deine Hauptaufgabe ist der Anlagenverkauf (Verkaufswert 500 000 € - 1 000 000 €) inkl. technischer Beratung. Die Kunden sind in der Regel Landwirte, Fischzüchter und Recyclingunternehmen.
- Du übernimmst die Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess und sorgst für den Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen.
- Insbesondere begeisterst und akquirierst Du neue Kunden und sorgst so für die kontinuierliche Weiterentwicklung des Geschäfts.
- Du berätst Kunden in technischen und baulichen Fragen im Rahmen des Verkaufsprozesses.
- Du führst Wirtschaftlichkeitsberechnungen mit Kunden durch und hilfst ihnen, die Vorteile der Produkte zu verstehen.

### Deine Qualifikation

- Du kannst mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise in der Landwirtschaft, nachweisen und verfügst über ein entsprechendes Netzwerk, idealerweise zu Fisch, Hühner- und Schweinebetrieben
- Selbstständige Arbeitsweise im Homeoffice und gute Selbstorganisation konntest Du bereits beweisen
- Du verfügst über eine hohe IT-Affinität, sowie
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du besitzt den Führerschein Klasse B (früher Führerscheinklasse 3)
- 50% Reisebereitschaft sind für dich kein Problem

### Die Rahmenbedingungen

- Du arbeitest in einem motivierten, vielfältigen und kontinuierlich wachsenden Team aus derzeit über 10 Nationen
- Du findest bei unserem Mandanten ein hohes Potenzial für Dein persönliches Wachstum
- Du kannst aktiv in der Organisation und bei der Gestaltung von Arbeitsprozessen, Ideenfindung und deren Umsetzung mitwirken
- Du bist direkt beteiligt an der Pionierarbeit im Bereich AgriTech
- Du arbeitest an relevanten Themen, die unsere Welt ein Stückchen besser machen
- 50% Remote-Arbeit, mit Reisetätigkeit für Standortbesuche, Kundentermine und Messen
- Attraktive Vergütung und Benefits
- 30 Tage Urlaub

### Dein Interesse ist geweckt?

Wenn du Teil eines zukunftsorientierten Unternehmens sein möchtest und einen positiven Beitrag zur nachhaltigen Landwirtschaft leisten möchtest, dann bewirb dich jetzt - Wir freuen uns darauf, von dir zu hören!

Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (.pdf) mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung an [insa.briel@bollmann-executives.de](mailto:insa.briel@bollmann-executives.de)



**Bollmann Executives GmbH** | An der Commende 5-7 | D-56588 Waldbreitbach  
+49 (0)2638 / 266279-0 | Sitz der Gesellschaft: Waldbreitbach | Amtsgericht Montabaur  
HRB 25879 | Geschäftsführer: Alexander Bollmann

[www.bollmann-executives.de](http://www.bollmann-executives.de) | [LinkedIn](#) | [XING](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)