

# **Territory manager (m/w/d) – Biostimulanzen**

**Stellenanbieter: OLMIX**

## **Territory Manager (m/w/d) – Biostimulanzen**

**mit fließenden Englischkenntnissen**

**Remote, Deutschland.**

### **Das Unternehmen**

Unser Kunde ist ein international tätiges Biotechnologieunternehmen, das seit vielen Jahren natürliche Lösungen entwickelt, die in verschiedenen Bereichen wie Landwirtschaft, Tierhaltung und Tiergesundheit eingesetzt werden. Mit einer breiten Produktpalette – von Biostimulanzen für Pflanzen bis hin zu nachhaltigen Zusatzstoffen – trägt das Unternehmen weltweit zu einer effizienteren und umweltschonenderen Produktion bei.

Dank einer starken Forschungs- und Entwicklungsorientierung sowie klarer Nachhaltigkeitsziele gehört unser Kunde heute zu den führenden Akteuren in seinem Bereich.

Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie sucht unser Kunde einen erfahrenen Territory Manager (m/w/d), der die Geschäftsentwicklung in Deutschland und den Niederlanden aktiv vorantreibt. In dieser Rolle sind Sie verantwortlich für den Aufbau und die Betreuung eines Distributoren-Netzwerks sowie für die Umsetzung einer nachhaltigen Wachstumsstrategie im Bereich Biostimulanzen. Zusätzlich übernehmen Sie das Management eines Teams von zwei Vertriebsmitarbeitern.

### **Die Position**

- Entwicklung des Umsatzes von Blatt- und Mikrogranulat-Biostimulanzen über ein Netzwerk von Vertriebspartnern
- Identifizierung und Anwerbung geeigneter Distributoren, mit Schwerpunkt auf Ackerbau (Industrie- und Cash Crops).
- Verhandlung und Abschluss von Distributionsvereinbarungen (Preisgestaltung, Volumina, Rabatte, Lieferanten-Support etc.) zu beiderseitigem Nutzen
- Aktive Betreuung der Vertriebspartner zur Beschleunigung des Wachstums: Schulungen, Veranstaltungen, gemeinsame Positionierung (Preis, Mehrwert, ROI), regelmäßige Vorführungen der Produkte.
- Verkaufsplanung in enger Abstimmung mit dem Supply-Chain-Team zur Sicherstellung der Warenverfügbarkeit.
- Steuerung des P&L im zugewiesenen Gebiet: Preisstrategie zur Optimierung der Bruttomarge, operative Kostenkontrolle, Ziel-EBITDA-Erreichung sowie Cash-Optimierung (Bestände und Forderungen).
- Führung und Unterstützung eines Teams von zwei Vertriebsmitarbeitern zur Erreichung

der Umsatzziele im Gebiet.

## Ihr Profil

- Mindestens 3–5 Jahre Erfahrung im Key Account Management oder Business Development im Bereich Biostimulanzien, Düngemittel oder Agrarinputs.
- Erfolgreich in der Zusammenarbeit mit Distributoren und im Vertrieb von Premium-Produkten.
- Erste Erfahrung in der Führung und Motivation eines kleinen Vertriebsteams.
- Abgeschlossenes Studium in Agrarwissenschaften, Biotechnologie oder verwandten Lebenswissenschaften; betriebswirtschaftliche Zusatzqualifikation von Vorteil.
- Sehr gutes Verständnis des Agrarhandels, starke Verhandlungsfähigkeiten und fundiertes agronomisches Know-how (oder Auffassungsgabe).
- Erfahrung mit P&L-Verantwortung von Vorteil.
- Persönlich überzeugen Sie durch Kundenorientierung, Ausdauer, Ehrlichkeit, unternehmerisches Denken und eine strukturierte Arbeitsweise.
- Verhandlungssicheres Deutsch und fließendes Englisch sind zwingend erforderlich.

## Bewerbungsinformationen

Sind Sie bereit, Verantwortung zu übernehmen und die Zukunft eines aufstrebenden Unternehmens entscheidend mitzugestalten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen unter Angabe der **Referenznummer 25GRD014** an:  
[application@gbo.fr](mailto:application@gbo.fr).

Ihre Bewerbung wird selbstverständlich vertraulich behandelt.

**Bewerbungsschluss:** 10.01.2026

**Einsatzort:** 0\*, 1\*, 2\*, 3\*, 4\*, 5\*, 6\*, 7\*, 8\*, 9\* bundesweit / remote, Deutschland

**Stellenanbieter:** OLMIX  
The best of nature and science  
Le Lintan, Z.A. du Haut du Bois  
56580 Bréhan, Frankreich

**WWW:** <https://olmix.com/>

**Ansprechpartner:** Elisabeth Bartharès  
**Telefon:** +33679348145  
**E-Mail:** [e.barthares@gbo.fr](mailto:e.barthares@gbo.fr)

**Online-Bewerbung:** [application@gbo.fr](mailto:application@gbo.fr)

**Sonstiges:** Referenznummer: 25GRD014

**Ursprünglich veröffentlicht:** 24.11.2025

**greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:** <https://www.greenjobs.de/a100149163>