

Territory manager (m/w/d)

Stellenanbieter: OLMIX

Territory Manager (m/w/d) – Biostimulanzien – 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 Biostimulanzien 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 Biostimulanzien. Zusätzlich übernehmen Sie das Management eines Teams von zwei Vertriebsmitarbeitern.

Die Position

- Entwicklung des Umsatzes von Blatt- und Mikrogranulat-Biostimulanzien 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 Vorfürhungen 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. Ihre Bewerbung wird selbstverständlich vertraulich behandelt.

Bewerbungsschluss: 10.01.2026

Stellenanbieter: OLMIX
Bundesweit (Remote), Deutschland

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

Ansprechpartner: Elisabeth Bartharès
Telefon: +33679348145
E-Mail: e.barthares@gbo.fr

Sonstiges: Referenznummer 25GRD014

Ursprünglich veröffentlicht: 24.11.2025

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