

Position :	Regional Sales manager Golf & Sport für Deutschland
Location :	Deutschland
Ref:	OLM131
OLMIX GROUP:	<p>In der Olmix Group (www.olmix.com) sind wir auf der Suche nach einem Regional Sales Manager Golf & Sport für Deutschland. Melspring International B.V. gehört seit 2006 der Olmix Group an und hat den Sitz in Velp, in der Nähe von Arnheim.</p> <p>Die Olmix Group befasst sich vorwiegend mit der Entwicklung und Produktion natürlicher Alternativen für Landwirtschaft und Golf und Sport. Die Entwicklung von Additiven auf der Grundlage von Algen und Lehmarten ist die Kernaktivität. Die Aktivitäten der Olmix Group sind auf eine nachhaltigere Pflege für Landwirtschaft und Golf und Sport ausgerichtet, wobei die Reduzierung der Verwendung von Antibiotika (Animal Care) sowie weniger Pestizide und Fungizide (Plant Care) im Mittelpunkt stehen. Außerdem eine breite Range an organisch-mineralischen Düngern.</p> <p>Olmix bietet natürliche Lösungen 'für ein besseres Leben' an, die auf der Grundlage von Spurenelementen, Lehm und Algen entwickelt worden sind. Eine neue Sicht auf der Grundlage einer revolutionären Technologie, die einen großen Fortschritt für die Zukunft der Umwelt und der Wirtschaft schafft.</p>
Job description :	<p>Im Plant Care Sales-Team von Melspring International B.V. in den Niederlanden sind wir auf der Suche nach einem begeisterten Regional Sales Manager Golf & Sport Deutschland.</p> <p>Erstellung von Plänen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung eines Vertriebsplans und Beitrag zum Marketingplan für den eigenen Teilmarkt. <p>Umsetzung von Plänen/Werbung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Werbung neuer Vertriebshändler/Kunden. • Optimierung/Pflege bestehender Beziehungen. • Beratung/Verhandlungen mit Vertriebshändlern/Kunden über Liefer- und Anwendungsmöglichkeiten und Preisfestsetzung. • Angebotsstrecken. • Account Management. <p>Trends/Marktinformationen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kundenbesuche, Teilnahme an Messen und Seminaren, Lesen von Fachliteratur. • Erstellung von Vergleichen mit dem Angebot von Konkurrenten. <p>Produktentwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erkennung und Analyse neuer Entwicklungen. • Konkretisierung der von Kunden gewünschten Produkteigenschaften/ Umsetzung in Produktentwicklung, aktives Mitdenken über Innovationen. <p>Produktpromotion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kundenbesuche mit dem Vertriebshändler, Erläuterung der produkttechnischen und kommerziellen Aspekte von Produkten. • Teilnahme an Messen, Koordination in Kooperation mit Marketing & Kommunikation. <p>Managementinformation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Monatsberichte über Verkaufsergebnisse. • Teilnahme an kommerziellen Beratungen.

<u>Requested skills:</u>	<ul style="list-style-type: none">• Affinität zur Branche.• Arbeits- und Denkniveau: berufsbildender Sekundarunterricht der Oberstufe+, grasbezogenes Wissen (Greenkeeper/Fieldmanager).• Mindestens 5 Jahre relevante Arbeitserfahrung in einer Verkaufsfunktion.• Beherrschung der englischen und deutschen Sprache (Muttersprache Deutsch ist ein Pluspunkt).• Bereitschaft zu reisen.• Teamspirit und Selbständigkeit.
<u>How to apply:</u>	Sende deinen Lebenslauf und eine Motivierung per E-Mail an Frau Marjolein Posthumus, HR-Officer: staff@melspring.com .