

Unser Kunde ist ein anerkannter, weltweit tätiger Anbieter von Magnesium. Das Unternehmen (650 Mitarbeiter) gehört zu einer familiengeführten, europäischen Gruppe mit über 8500 Mitarbeitern, die nachhaltige Lösungen mit hohem Mehrwert in verschiedenen Geschäftsbereichen entwickelt: Lebensmittelindustrie, Agrarversorgung, Algologie, erneuerbare Energien, Magnesium, Pflanzenernährung für die breite Öffentlichkeit, Verpackung und Calcium-Phosphor-Lösungen.

Das Unternehmen mit seinen Bergbautochtergesellschaften in Spanien und Brasilien hat seit seiner Gründung im Jahr 1970 ein einzigartiges Know-how und Fachwissen in den drei Bereichen der Magnesiumanwendung entwickelt: Tierernährung, Pflanzenernährung und industrielle Anwendungen. Es hat diesen besonderen Schwerpunkt gewählt, um seine internationale Entwicklung zu innovieren und zu betonen.

In die Sparte „Tierernährung“ gilt Deutschland als einer der strategisch wichtigsten Entwicklungsmärkte für das Unternehmen. Im Rahmen seiner strategischen Expansionsstrategie und zum Ausbau der Aktivitäten auf dem deutschen Markt sucht unser Kunde eine(-)n

### **Verkaufsleiter Deutschland - Business Development Deutschland (w/m)**

#### **Ihre Aufgabe**

Sie sind verantwortlich für den deutschen Markt und berichten direkt an den Vertriebsleiter Europa in Frankreich. Sie übernehmen die bereits laufenden Projekte und betreuen bestehende Kunden.

Sie sorgen für den massiven Auf- und Ausbau der Aktivitäten durch Neukundengewinnung - insbesondere in der Milchproduktion, im Fachhandel sowie in den Bereichen Tierzüchter und Tierärzte -, Umsatzsteigerung, Erhöhung der Kundenanzahl, usw. Sie sind der Garant für die Einhaltung der Budgetvorgaben, Sie kümmern sich insbesondere um den operativen Verkauf der technischen und innovativen Produkte, um Vertragsverhandlungen, Marketing, Reporting, usw. Sie analysieren und erkennen Marktbedürfnisse und setzen die von Ihnen erstellten Aktionspläne um.

#### **Ihr Profil**

- Sie sind der dynamische, reaktive, unternehmerisch denkende Vertriebsprofi mit ausgezeichneten Verhandlungsfähigkeiten, die Lust und Freude an einer herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Verkaufsaufgabe hat,
- Sie bringen Erfahrungen im Vertrieb von technischen und innovativen Produkten, idealerweise im Bereich Tierernährung oder ein ähnliches Umfeld, mit,
- Sie haben eine kaufmännische oder technische Ausbildung,
- Sie haben „Biss“, arbeiten zielorientiert, sind verhandlungssicher, kreativ, organisiert und haben Durchsetzungskraft,
- Gute englische Sprachkenntnisse sind erforderlich,

Diese Stelle ist im Homeoffice zu besetzen und erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit (ca. 50%) insbesondere in das potentialstärkste Gebiet (Norddeutschland).

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme mit Lebenslauf per E-Mail unter der Referenz **FD MG CM**.

### **IMS International Management Services SAS**

Monsieur Jan-Philip Caulier

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### **Freiburg**

Jakob-Saur-Strasse 9

D-79199 Kirchzarten

Deutschland (+49) 07661 6298769

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.  
IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947