

## **Sales Manager\*in mit Fokus auf Business Development bei SmartBreed AG**

**Position:** Sales Manager\*in - Futter- & Düngemittel Schweiz

**Unternehmen:** SmartBreed AG

**Berichtslinie:** Geschäftsleitung

**Standort:** Dietikon

### **Unternehmensbeschreibung:**

SmartBreed AG ist ein innovatives Unternehmen, das sich auf die nachhaltige Produktion von Futter und Düngemittel spezialisiert hat.

Mithilfe von Insekten wandelt SmartBreed Restströme aus der Lebensmittelindustrie in wertvolle Futterproteine und Dünger um, was zur Schliessung von Nährstoffkreisläufen und zur umweltverträglichen Nahrungsmittelproduktion beiträgt. Unser Produktportfolio umfasst ganze getrocknete Larven und verarbeitetes Proteinmehl, welches hauptsächlich für die Landwirtschaft (Hühner- und Fischfutter), Petfood- und Retail-Branche bestimmt sind. Beim Insektendünger handelt es sich um einen Bodenverbesserer mit Anwendungsmöglichkeiten in der Landwirtschaft und im Retail-Bereich.

### **Ziel der Position:**

Sie beraten und betreuen Ihre potenziellen Kunden selbständig von der Kontaktaufnahme bis zum Auftragseingang mit Fokus auf die Schweiz. Sie zeigen Kundennutzen überzeugend auf und können dabei Ihre Kenntnisse im Bereich der Futtermittel oder Petfood Industrie einbringen. Der Schwerpunkt liegt auf der strategischen Weiterentwicklung des Geschäfts, der Identifikation neuer Marktchancen und der Förderung des Vertriebs.

## **Aufgaben und Verantwortlichkeiten:**

### **1. Sales- & Business Development:**

- Akquisition von Neukunden.
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Märkte.
- Aufbau von strategischen Partnerschaften für die Förderung Markteintrittes.
- Analyse und Bewertung von Markttrends, Kundenanforderungen und Wettbewerbssituationen zur Entwicklung neuer Vertriebsstrategien.

### **2. Vertrieb und Kundenakquise:**

- Aktive Ansprache und Gewinnung neuer Kunden in den Zielmärkten Petfood, Nutztierfutter, Düngemittel und im Retail.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Erreichung der Umsatzziele.
- Teilnahme an Messen, Ausstellungen und anderen Branchenveranstaltungen.

### **3. Innovationsmanagement:**

- Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung zur Identifikation und Einführung neuer Produkte.
- Vorschläge zur Optimierung des bestehenden Produktportfolios basierend auf Kundenfeedback und Marktanalysen.

### **5. Administrative Aufgaben:**

- Dokumentation und Pflege von Verkaufsaktivitäten im CRM-System.
- Erstellen von Verkaufsberichten und Forecasts.

## **Anforderungen und Qualifikationen:**

### **1. Bildung und Erfahrung:**

- Abgeschlossenes Studium oder Lehre in Wirtschaft, Biologie, Agrar- oder einem vergleichbaren Bereich.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und Business Development, idealerweise in der Lebensmittel-, Petfood - oder Agrarbranche.

### **2. Fachliche Kompetenzen:**

- Kenntnisse im Bereich Tiernahrung und deren Herstellungsprozesse.
- Erfahrung im B2B-Vertrieb und im Umgang mit Grosskunden.
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen.

### **3. Persönliche Fähigkeiten:**

- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Strategisches Denken und die Fähigkeit, langfristige Geschäftspläne zu entwickeln.
- Hohes Mass an Selbstmotivation und Zielorientierung.
- Fähigkeit, sowohl eigenständig als auch im Team zu arbeiten.
- Reisebereitschaft und Flexibilität.

### **4. Sprachkenntnisse:**

- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen von Vorteil.

## **Wir bieten:**

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Unternehmen.
- Ein dynamisches und motiviertes Team.
- Die Chance ein Start-up aktiv mitzugestalten, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschliessen und direkt zum Erfolg von SmartBreed beizutragen.

## **Bewerbung:**

Interessierte Bewerberinnen und Bewerber senden ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen bitte an Christoph Bertschi unter [contact@smartbreed.ch](mailto:contact@smartbreed.ch).



SmartBreed AG – Lerzenstrasse 12 – 8953 Dietikon

T +41 77 266 31 44

[christoph.bertschi@smartbreed.ch](mailto:christoph.bertschi@smartbreed.ch) – [www.smartbreed.ch](http://www.smartbreed.ch)