

Bewerbungen unter

<https://careers.corteva.com/>



**Für unseren Standort in Parndorf im Burgenland (Österreich) suchen wir ab sofort eine(n)**

**MitarbeiterIn Saatgutqualitätslabor (m/w/d), Corteva Agriscience™,**

**Ihr Aufgabenbereich:**

- Assistenz bei der Testung verschiedener Saatgutparameter im firmeninternen Qualitätslabor.
- Planung und Probenorganisation vom Probeneingang bis zur Ergebniskommunikation.
- Durchführung aller Laboraktivitäten unter Einhaltung der Qualitätsdokumente und Arbeitsanweisungen (ISTA, AGES und kundenspezifischen Anforderungen).
- Administrative Labororganisation mit den Aufgabengebieten Bestellwesen, Ablage und diverser Schriftverkehr mit Behörden und Kunden.
- Einhaltung aller erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen und Sicherheitsstandards bei allen Laboraktivitäten.

**Ihr Profil:**

- Landwirtschaftliche Fachhochschule
- Hervorragende organisatorische Fähigkeiten, Problemlösungskompetenz, analytische Arbeitsweise, ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein
- Sehr gute Computerkenntnisse
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (Unternehmenssprache)

**Wir bieten:**

Als internationales Unternehmen bieten wir Ihnen eine leistungsorientierte Bezahlung sowie diverse Sozialleistungen und Weiterbildungsmöglichkeiten. Wir bieten einen zur Gänze rauchfreien Arbeitsplatz.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.**

## Versuchstechnik (m/w/d), Corteva Agriscience™

Für unseren Standort in Parndorf im Burgenland (Österreich) suchen wir ab sofort eine(n) Absolventen einer höheren landwirtschaftlichen oder ähnlichen Schule als

### **Mitarbeiter in der Pflanzenzüchtung und Versuchstechnik (m/w/d) (Vollzeitbeschäftigung)**

#### **Ihr Aufgabengebiet umfasst**

- Verwaltung und Abwicklung des internen Saatgut- und Materiallagers sowie Saatgutversand
- Aktivitäten in Züchtung und Versuchswesen. Planung der Produktion und Koordination der Isolationen
- Organisation und Analyse der internen Saatgutproduktion am Feld
- Organisation und Unterstützung des Anbaus und Überwachung aller Feldaktivitäten bis hin zur Ernte
- Datenmanagement in internen Systemen inkl. Excel
- Führung von Mitarbeitern (Saisonarbeiter)

#### **Sie verfügen über**

- Gute Kenntnisse im Umgang mit Microsoft Office
- Erfahrung im Bereich Pflanzenbau und Pflanzenproduktion oder einer technische oder elektro-technische Ausbildung
- Sehr gute Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie Einsatzbereitschaft und hohe Motivation
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B
- Führerschein Klasse F vom Vorteil
- Freude an der Arbeit am Feld und im Büro
- Sie erfüllen die Corona 2 G Regel

#### **Wir bieten:**

Als internationales Unternehmen bieten wir Ihnen eine leistungsorientierte Bezahlung sowie diverse Sozialleistungen und Weiterbildungsmöglichkeiten. Wir bieten einen zur Gänze rauchfreien Arbeitsplatz. Das monatliche Bruttogehalt beträgt für diese Position, abhängig von der Qualifikation, ab EUR 2.900,00 inklusive Überstundenpauschale.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.**

## **Sales Coordinator Saatgut Deutschland**

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n) Mitarbeiter(in) mit hoher Flexibilität, der/die an der Verkaufsleiter Saatgut Deutschland berichtet.

Der Aufgabenbereich umfasst u.a.:

- Koordination der Commercial Policy inkl. Preisliste zusammen mit Verkaufsleiter und Marketingleiter Saatgut
- Pflege des sales dashboards während des Verkaufssaison zusammen mit der Abteilung Digital/reporting
- Aktualisierung der Key Account Dateien (Business Pläne) in enger Zusammenarbeit mit Finance, Verkaufsleiter und CRM Manager
- Unterstützung des Verkaufsteams bei Business Plänen und notwendiger Genehmigungen seitens Verkaufsleiter und Leiter Finance
- Koordination der Erfassung und Aufbewahrung von Business Plänen in enger Zusammenarbeit mit Customer Service
- Koordination von Sales-Supply Aufgaben wie Kontingentüberwachung, Drehaktionen, orders vs supply Mengen in enger Zusammenarbeit mit und als Bindeglied zwischen Supply Chain und Customer Service sowie Vertrieb
- Management und Zuteilung von Free Seeds-Mengen
- Management des non-GMO Zertifizierungsprozesses zusammen mit der SPSC-Abteilung
- Koordination der Kundenmitteilungen zusammen mit Customer Service und Vertrieb hinsichtlich Auftragsstatus, Sortenverfügbarkeit etc.
- Management von Aufgaben bezüglich Landwirtsrabatten und Brand Bonus, u.a. Erstellen des Brand Bonus-Kalkulators, Übermitteln der Rückstellungen an Finance, Berechnung der Landwirtsrabatte für das erste Quartal und Saisonende zusammen mit dem Vertrieb sowie Übersenden der finalen Datei an Customer Service
- Ausgeprägte Excel-Kenntnisse sind Voraussetzung
- Zusammenarbeit im Wesentlichen mit Verkaufsleiter, Regionalleiter, Customer Service Teamleiter, Supply Chain manager, Marketing Manager, Finance, Credit Manager
- Job Level 4-5

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Verkaufsberater (m/w/d)** Pflanzenschutz für die Region Südwestfalen.

Die Stelle umfasst hauptverantwortlich den Verkauf und die Bewerbung unserer Pflanzenschutzprodukte und/oder Dienstleistungen an unsere Kunden. Sie arbeiten unabhängig und eigenverantwortlich in einem zugewiesenen Dienstgebiet. Sie verwalten alle Aspekte des Verkaufsprozesses und der Beziehung zu unseren Vertriebspartnern. Sie arbeiten nach unseren Verkaufsrichtlinien, um die Verkaufs- und Gewinnziele für das Verkaufsgebiet zu erreichen. Sie zeigen klares Verständnis der Geschäftsprozess und die Bedürfnisse unserer Kunden.

#### **Verantwortlichkeiten:**

- Produkttechnische Beratung und unabhängige Betreuung unserer relevanten Kundengruppen (Handel, Landwirte und Beratung) im definierten Vertriebsgebiet
- Verkauf unserer Pflanzenschutzprodukte im definierten Vertriebsgebiet
- Auf- und Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu strategisch wichtigen Geschäftspartnern
- Aktive Marktbeobachtung und laufende Analyse des Marktpotenzials
- Absatz- und Umsatzplanung mit Marktpatnern
- Organisation und Gestaltung von Informationsveranstaltungen

#### **Qualifikationen:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Fachstudium der Agrarwissenschaften oder eine vergleichbare Berufsqualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Pflanzenschutz wünschenswert
- Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Sehr gute Kenntnisse in den MS Office Anwendungen
- Begeisterung und Engagement im Umgang mit Landwirten, Multiplikatoren und Entscheidern
- Teamfähigkeit mit hoher Kundenorientierung, Flexibilität und Belastbarkeit
- Entschlossene, strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Die Tätigkeit erfordert einen Wohnsitz im Verkaufsgebiet