

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER/IN
(unbefristeter französischer Arbeitsvertrag CDI)

ab September 2022

Der Arbeitsplatz befindet sich in Paris.

Agriconomie.com: Die Partnerseite für deutsche Landwirte

[Agrigo](#) wurde 2014 von drei Jungunternehmern mit landwirtschaftlichen Wurzeln gegründet und ist heute der größte Onlineshop in Frankreich, der Agrarbedarf für Landwirte anbietet (Ersatzteile, Saatgut, Dünger, Pflanzenschutz, Futtermittel).

Unser Ziel: Wir möchten auch deutschen Landwirten die Möglichkeit bieten, dank digitaler Technologie und Preistransparenz profitabler zu arbeiten und ihre Betriebe besser zu verwalten.

Agriconomie im Überblick:

- 40 Mio.€ Umsatz im Jahr 2020.
- 70.000 Landwirte sind bei uns Kunden, knapp 300.000 Nutzen unsere Plattform.
- Ein Team von 75 Agricos arbeitet zielorientiert und mit Team-Spirit eng zusammen
- Die Agtech-Start-up ist Mitglied des Technologie-Förderprogramms „FrenchTech120“ 2021.
- Zahlreiche Auszeichnungen und Preise gewonnen (Goldene Palme des E-Commerce 2016, Beste E-Commerce-Website FEVAD 2016, 5. Platz unter den Top 500 der französischen Wachstums-Champions 2020, europaweit 41. Platz)
- Starke Unternehmenskultur, wo Menschlichkeit im Vordergrund steht.

Stellenbeschreibung

Sie arbeiten im direkten Austausch mit dem CMO und Ihre Aufgaben sind:

- Aufbau der Deutschlandstrategie (Ausbau der Markenpräsenz von Agriqo.de)
- Die Marke Agriqo.de unter deutschen Landwirten bekannt machen
- Unterstützung der Category-Manager beim Produkte-Sourcing für den deutschen Markt
- Akquise von potenziellen Geschäftspartnern und Lieferanten
- Bereitstellung von Marketingideen
- Wissensaufbau über den Agrarmarkt in Deutschland
- Erweiterung der CRM-Kunden-Datenbank
- Erarbeitung der Kommunikationsstrategie von Agriqo.de
- Verwaltung des Kundenportfolios
- Wettbewerbsanalysen
- Kontrolle von Inhalten, SEO-Texten und Übersetzungen

Anforderungsprofil

- Sie kennen sich (idealerweise) in der deutschen Agrarwirtschaft aus (Vertrieb, Beschaffung)
- **Ihre Muttersprache ist Deutsch**
- Sie sprechen Französisch **oder** Englisch.
- Sie arbeiten selbstständig, lösungsorientiert und bringen sich mit Ideen und Vorschlägen ein
- Sie haben ausgezeichnete zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten
- Sie besitzen Verhandlungsgeschick und kaufmännisches Know-how

Bitte senden Sie ein Motivationsschreiben und Ihren Lebenslauf an anja.tonitz@agrimonie.com und in CC an jim.ramos@agrimonie.com.