



ReinSaat steht seit 1998 für Pionierarbeit in der biologisch-dynamischen und organisch biologischen Saatgutzüchtung und Saatgutproduktion. Mit Leidenschaft und einem klaren Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und Qualität züchten und erhalten wir zahlreiche samenfeste Gemüse-, Kräuter- und Blumensorten und tragen mit unserer Arbeit aktiv dazu bei, die Biodiversität der Pflanzenwelt zu erhalten. Unser Standort im niederösterreichischen Waldviertel ist Herzstück eines europaweiten Netzwerks aus über 60 Vermehrungsbetrieben. Gemeinsam entwickeln wir klimatisch angepasste, robuste, geschmacklich herausragende Sorten für eine zukunftsfähige Landwirtschaft. 2024 wurde unsere Gründerin, Reinhild Frech-Emmelmann, von der Europäischen Kommission als Biolandwirtin des Jahres ausgezeichnet – ein Zeichen dafür, dass unser Engagement, unsere harte Arbeit, sowie unsere Vision für eine enkeltaugliche Welt, Wirkung zeigen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine

Vertriebsleitung

Standort: St. Leonhard am Hornerwald | Vollzeit

Du übernimmst gerne Verantwortung und willst mitgestalten? Du suchst eine Aufgabe mit Sinn und Zukunft? Dann werde Teil von ReinSaat – einem Pionierbetrieb in der biologischen Saatgutproduktion.

Das ist deine Rolle bei ReinSaat:

Mit ca. einer Million verkauften Saatguttüten jährlich und rund 850 Sorten ist unser Vertrieb das **Bindeglied** zwischen hochwertigem Saatgut und zufriedenen Kund*innen. Als **Teamleiter*in** übernimmst du Verantwortung für die Bereiche Vertrieb & Customer Service, sowie Verpackung, Versand, Kommissionierung und Verrechnung. Du führst dein Team mit Klarheit, Herz und Überblick, stellst **reibungslose Abläufe** sicher und **entwickelst Strukturen und Prozesse weiter** – immer mit dem Blick auf **Qualität, Effizienz und Kundenzufriedenheit**.

Diese Aufgaben legen wir in deine Hände:

Führung & Organisation

- Operative und disziplinarische Leitung der Teams Vertrieb & Logistik
- Erste Ansprechperson für Mitarbeiter*innen und operative Anliegen in dem Bereich
- Förderung von Zusammenarbeit, Klarheit und Motivation im Team

Vertrieb & Kundenmanagement

- Aktive Kundenakquise und -gewinnung
- Persönliche Kundenbetreuung und Beratung (DE/EN)
- Aufbau und Mitentwicklung interner Systeme zur Standardisierung der Abläufe und Kundenkommunikation

Prozess- & Strukturoptimierung

- Analyse, Digitalisierung und Weiterentwicklung von Vertriebs- und Logistikprozessen
- Aufbau vorausschauender Planungstools (z. B. Verpackungsbedarf, Bestellmengen)
- Effizienzsteigerung in der Kommunikation und bei Schnittstellen

Strategische Aufgaben

- Preisgestaltung und Kundensegmentierung (in Abstimmung mit Geschäftsführung)
- Analyse von Markt- und Absatzpotenzialen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Marktpräsenz



Diese Qualifikationen bringst du mit:

- Grundlegende Kenntnisse in biologischer Landwirtschaft und Gemüsebau
- Führungskompetenz und Freude an Teamleitung
- Erfahrung im Vertrieb oder einer ähnlichen Funktion, idealerweise im Lebensmittel- oder Agrarbereich
- Kommunikationsstärke und Leidenschaft für Qualität
- Organisationstalent und Hands-on-Mentalität
- Eine strategische Denk- und Arbeitsweise
- Begeisterung für biologische Landwirtschaft, Saatgut und Nachhaltigkeit – du identifizierst dich mit unserer Philosophie und möchtest aktiv zur Erhaltung der Biodiversität beitragen.

Das wird dir bei ReinSaat geboten:

- Eine sinnstiftende Tätigkeit in einem Unternehmen, das für Qualität, Nachhaltigkeit und Pioniergeist steht
- Abwechslungsreiche, gestalterische Tätigkeit
- Ein motiviertes, wertschätzendes und hilfsbereites Team
- Viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, Prozesse aktiv weiterzuentwickeln
- langfristige Perspektive
- Du Kultur vom Lehrling bis zur Eigentümerin
- Faire Vergütung
- Täglich frischgekochtes Bio-Mittagessen

Klingt gut? Dann freuen wir uns, dich kennenzulernen!

Sende deine Bewerbung an: verwaltung@reinsaat.at

Bei Rückfragen rufe uns gerne an: 02987 2347-10

ReinSaat GmbH

z.H. Herrn Rafael Graf (Geschäftsführer)
3572 St. Leonhard am Hornerwald 69

Informationen zur Entlohnung (gem. GIBG 2011):

Für diese Position ist ein monatlicher Brutto-Lohn von 2.700 EUR vorgesehen (Basis Vollzeit 40 Stunden) – abhängig von Qualifikation und Erfahrung.