

Tilmelding er åben til 20. udgave af Baltic Grain Exchange

Af Helge Lynggaard

Der er nu åbnet for tilmelding til Baltic Grain Exchange - populært kaldet den store høstfest - som kan fejre jubilæum, da det er 20. gang, at det populære korndating afholdes.

Dakofo og ProAgro står bag arrangementet, der afholdes torsdag den 22. september i Øksnehallen på Vesterbro i København.

I mange år har det gamle Børsen lagt rammer til arrangementet, men efter at arrangørerne sidste år med succes holdt den tilsvarende europæiske høstfest med besøg af 2.500 gæster, er valget igen faldet på Øksnehallen, hvor der er bedre plads end på Børsen.

Det seneste ordinære Baltic



Grain Exchange var i september 2019, hvor omkring 600 deltog i arrangementet. I 2020 blev det aflyst på grund af Covid-19.

Programmet er holdt rimeligt simpelt, for arrangementet går i

første række ud på at netværke og mødes til uformelle drøftelser om høst og andre faglige emner.

Der er seminar fra kl. 10-11, men foreløbig er der ikke nærmere information om emne og

Baltic Grain Exchange afholdes i de historiske rammer i Øksnehallen i København.
Pressefoto.

indhold. Dørene til Baltic Grain Exchange åbnes kl. 13.30, og der lukkes igen kl. 18.30.

Formanden for Dakofo, koncernchef Kristian Hundebøll, DLG, byder velkommen kl. 14.30.

Høstfesten slutter med middag og en hotdog som natmad.

Nordvest Foder A/S søger en **dygtig salgschef** til at styrke vor **markedsposition i Nordvestjylland**

Søger du nye udfordringer i grovvarebranchen, brænder du for salg, er struktureret, målrettet og ambitiøs, så kan du komme til at stå i spidsen for salget i mindre privatejet grovvarevirksomhed.

Som salgschef i Nordvest Foder A/S, vil du være med til at udvide, udvikle og vedligeholde vores markedsposition i det nordvestjyske. Vi er totalleverandør af alle grovvarer og mange følgeprodukter til landbrug og hobby.

Dit fokus kommer især til at ligge i at finde og vinde nye kunder, samt vedligeholde de nuværende i tæt samarbejde med dine øvrige kollegaer. Du tilrettelægger i høj grad selv dine dage og måden hvorpå målene nås.

JOBET VIL BESTÅ AF

- Køb og salg til nuværende kunder
- Planlægge og gennemføre salgsaktiviteter
- Finde nye mulige kunder og samarbejdspartnere
- Identificere nye og uudnyttede forretningsmuligheder
- Udarbejde mål, strategi og aktivitetsplaner i samarbejde med direktionen

VI KAN TILBYDE

- Et spændende og udviklende job
- En organisk organisation præget af en uformel omgangstone
- Arbejde selvstændigt og afprøve nye ideer
- Lønpakke sammensat efter dine kvalifikationer

**Vil du vide mere, er du velkommen til at kontakte Hanne Toft på telefon 23833711.
Tiltrædelse: Efter aftale.**

Ansøgning og CV mrk. "Dygtig salgschef" sendes til:

Nordvest Foder A/S
Tygstrupvej 3 A
7770 Vestervig
eller via. e-mail til: hanne@nordvestfoder.dk

Nordvest Foder A/S 
Vestervig 9794 1844 . Hvidbjerg 9787 2400
www.nordvestfoder.dk