



Wir, die WUCATO Marketplace GmbH, wurden 2015 als Corporate Start-up der Würth-Gruppe gegründet und betreiben eine Beschaffungsplattform für Industrie- und Handwerksbedarf. Als junges, dynamisches Unternehmen mitten im Stuttgarter Westen mischen wir seit unserem Go-live 2016 den E-Commerce Markt im B2B auf und arbeiten täglich an innovativen Lösungen für unsere Kunden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir in **Norddeutschland** einen

Projektmanager Sales (m/w/d) im Außendienst

Deine Aufgaben

- Als primärer Ansprechpartner für unsere Kunden bist du verantwortlich für den Vertrieb unserer Beschaffungslösung, die Neukundenakquise und die Betreuung von Bestandskunden. Dabei begleitest du den gesamten Vertriebs- und Projektprozess.
- Unterstützung unserer Kunden in der Entwicklung/Optimierung der internen Einkaufsprozesse von C-Teilen
- Durchführung von Kundenbesuchen, auch in Abstimmung mit den Vertriebsabteilungen unserer Lieferanten
- Schulungen für Kunden und Lieferanten sowie Teilnahme an Messen und Lieferantenveranstaltungen
- Mitarbeit bei der kontinuierlichen Optimierung der Vertriebsprozesse und Ausbau der Vertriebsaktivitäten

Unser Angebot

- Wucato steht als Teil der Würth-Gruppe für Sicherheit und unzählige Entwicklungsmöglichkeiten
- Ambitionierte Start-up-Atmosphäre in einem spannenden Tätigkeitsumfeld mit schnellen Entscheidungswegen durch flache Hierarchien
- Möglichkeit aus dem Mobile Office zu arbeiten
- Vertriebsausrüstung und neutraler Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Regelmäßige Teamevents und ein kooperatives Betriebsklima

Bist du interessiert? Wir freuen uns über deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums sowie deiner Gehaltsvorstellung per Mail an Katja Wiederer unter karriere@wucato.de.

Deine Qualifikationen

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium
- Berufserfahrung im B2B (Software-) Vertrieb oder beratungsintensiven Branchen wünschenswert
- Gute Kenntnis von Einkaufsprozessen mittelständischer Unternehmen
- Professionelles Auftreten und Freude am Umgang mit Kunden
- Hohe Reisebereitschaft (70 % Reisetätigkeit)
- Belastbarkeit und Eigenverantwortlichkeit
- Sehr gutes Kommunikationsvermögen in Wort und Schrift