



Die WUCATO Marketplace GmbH, eine 100 %-ige Tochtergesellschaft der Würth-Gruppe mit Sitz in Stuttgart, entwickelt und betreibt eine Online-Beschaffungsplattform für den Handwerks- und Industriebedarf. Mit diesem Geschäftsmodell bietet Wucato eine innovative Lösung, um den Einkauf von mittelständischen Kunden zu revolutionieren.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

Sales Manager B2B-Online-Beschaffungsplattform

Vertriebsgebiet Nordwest-Deutschland

Ihre Aufgaben

- Als primärer Ansprechpartner für unsere Kunden sind Sie im Außendienst verantwortlich für den Vertrieb unserer Beschaffungslösung, die Neukundenakquise und die Betreuung von Bestandskunden. Dabei begleiten Sie den gesamten Vertriebs- und Projektprozess.
- Durchführung von Kundenbesuchen, auch in Abstimmung mit den Vertriebsabteilungen unserer Lieferanten, sowie Kundenberatung für Prozessoptimierung in der Beschaffung
- 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
- Flexible Arbeitszeiten sowie die Gelegenheit aus dem Mobile Office zu arbeiten
- Vertriebsausrüstung und Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Regelmäßige Teamevents und ein kooperatives Betriebsklima

Sie sind interessiert? Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums sowie Ihrer Gehaltsvorstellung per Mail an Katja Wiederer unter karriere@wucato.de.

Ihre 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