

revealy IQ



RevealyIQ liefert FMCG-Herstellern und Handel Live-Shopper-Inisights direkt vom Point of Sales - Echtzeitdaten statt Meinung. Als B2B-Schwester der App Markendetektive zeigen wir, wer gerade zu welcher Eigenmarke wechselt und warum. Wir suchen dich als unser Vertriebsgesicht: Du gewinnst Kunden, entwickelst sie langfristig und prägst unseren Sales-Prozess von Grund auf mit.

Vertrieblicher Co-Founder FMCG

Stadt: Remote Flrst; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: unbefristet;

Vergütung: VHB

Aufgabenbeschreibung

- Neukundengewinnung
- Account Management
- Management Pipeline und Sales-Prozess
- Mitgestaltung Go-To-Market

Erwartete Qualifikationen

- Erfahrung im B2B Vertrieb mit Freude an aktiver Neukundengewinnung
- FMCG-Hintergrund: Du hast ein Netzwerk und kennst die Welt von Herstellern und Handel
- Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte, idealerweise SaaS- oder Datenprodukte
- Unternehmerischer Drive: Du arbeitest eigenverantwortlich und willst gestalten, nicht nur verwalten

Unser Angebot

Freiraum: Du gestaltest Deinen Bereich selbst und siehst die Wirkung Deiner Arbeit unmittelbar

Startup-Spirit: Agiles Umfeld, geringe Hürden, Raum für eigene Ideen und ein Team, das anpackt

Wachstumsmarkt: Ein früher, prägender Part in einem stark wachsenden FMCG Datenmarkt

Bewerbung

Kontakt-Person: Patrick Sieber

per E-Mail: patrick.sieber@revealy.de

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/208071/UP/>
Angebot sichtbar bis 15.11.2026

