

Stuttgarter StartUp sucht Projektleiter für Business Development/ Sales Management

Straßenschäden wie Schlaglöcher und Risse im Asphalt sind ein globales Problem das jährlich Milliarden von Euros verschlingt. Schlechte Straßenverhältnisse spielen in vielen Verkehrsunfällen eine entscheidende Rolle. Wir können da nicht länger zusehen und zusammen mit dir machen wir etwas dagegen!

Unsere Lösung setzt auf Smartphones die wir in städtischen Fahrzeugen wie der Müllabfuhr installieren. Anschließend werden auf jeder regulären Fahrt auch Bilder geschossen, die durch Machine Learning Algorithmen auf Straßenschäden untersucht werden. Zu unseren Kunden zählen bereits mehr als 40 Städte in Deutschland, die mit unseren Informationen ihre Straßensanierung planen und koordinieren.

Unser 19-Köpfiges Team sucht nach weiterer Unterstützung und wir glauben, dass du genau richtig für den Job bist!

Dein Profil:

- Du verfügst über ein souveränes Auftreten, Argumentations- und Verhandlungsgeschick
- Affinität zu Hightech und politischen Themen
- Begeisterung dafür bei anderen Begeisterung zu wecken
- Du arbeitest strukturiert und bist ein Organisationstalent

Deine Aufgaben:

- Du bist für die Überwachung des Projektablaufs zuständig, leitest Gegenmaßnahmen bei Abweichungen ein
- Du übernimmst die Planung, Gestaltung und Umsetzung von komplexen Salesprojekten
- Die Koordination zwischen Kommunen, Entwicklung und die Projektleitung gehören auch zu deinem Aufgabenbereich
- Du generierst Leads auf Veranstaltungen und Netzwerktreffen
- Du nimmst persönliche vor Ort Termine wahr

Dein Benefit?

- Unsere Kunden sind die Bürgermeister Deutschlands. Du wirst spannende Persönlichkeiten kennenlernen dürfen und an etwas arbeiten, das der Allgemeinheit dient: bessere Straßen
- Wir bieten Dir die Chance in einer unglaublich spannenden Wachstumsphase in unser Unternehmen einzusteigen
- Bei uns macht Vertrieb Spaß! Durch die Publicity, gewonnene Preise und dem hohen Innovationsgrad finden uns viele Städte und Gemeinden sehr spannend.
- Du erhältst eine faire Vergütung, die leistungsabhängig sein kann (alles weitere im persönlichen Gespräch)
- Art der Stelle: Vollzeit

Deine Bewerbung geht an:

Elena Albrecht
e.albrecht@vialytics.de
0711/252 951 90



