

Einkaufs- und Prozess Berater (m/w) Raum Köln oder München

simple system wurde im Jahr 2000 gegründet, um den Beschaffungsaufwand im indirekten Einkauf zu reduzieren. Hierfür werden Sortimente führender Lieferanten auf einer Plattform gebündelt. Die Sortiments- und Lieferkompetenz der Lieferanten, eine Anbindung an die Warenwirtschaft und die fachliche Beratung durch die simple system Ansprechpartner vereinfachen zusätzlich den Beschaffungsprozess. Erst seit 2015 hat simple system überhaupt eigenes Personal und ist damit das wohl einzige „volljährige Startup“. Derzeit besteht unser Team aus 22 Kolleginnen und Kollegen.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Raum Köln oder München, einen Warengruppenkenner, Bedarfsabdecker und Erfolgreichmacher.

Deine Aufgaben:

- » In dieser beratungsorientierten Position berätst Du unsere Mittelstandskunden im Raum Westfalen, Taunus, Eifel, Hunsrück, Saarland bzw. Bayern, Baden-Württemberg, Deutschschweiz, Vorarlberg und Tirol. Du verstehst es, Vertrauen aufzubauen und nachhaltigen Erfolg zu säen.
- » Du erkennst die Bedürfnisse unserer Kunden und hilfst ihnen, ihre Bedarfe in der indirekten Beschaffung durch Vermittlung leistungsstarker Lieferanten abzudecken.
- » Du öffnest neue Wege zur Bedarfsdeckung, sei es durch innovative Warenausgabekonzepte oder Anbindung an die Warenwirtschaft.
- » Damit trägst Du mit unserem Account Manager die Verantwortung für den Ausbau der Warengruppen und Bedarfsdeckung bei unseren strategischen Kunden.
- » Du arbeitest eng mit unserem Lieferantenmanager zusammen, um Warengruppen strategisch weiterzuentwickeln und Trends zur Sortimentsentwicklung zu identifizieren.

Du bringst folgende Erfahrungen und Eigenschaften mit:

- » Du hast eine Ausbildung im Einkaufsumfeld erfolgreich abgeschlossen.
- » Du kannst eine mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Einkauf & Beschaffung indirekter Güter/ Category Management oder Optimierung von Beschaffungsprozessen einbringen.
- » Du verfügst über eine starke Service- und Dienstleistungsorientierung, verbunden mit einem souveränen und professionellen Auftreten.
- » Dabei setzt Du mit Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen die richtigen Akzente bei der Weiterentwicklung unserer Kunden.
- » Du bringst eine mittlere Reisebereitschaft in der relevanten Region mit.
- » Darüber hinaus verfügst Du über eine analytische und kennzahlenorientierte Denk- und Arbeitsweise und besitzt fundierte Excel-Kenntnisse.

- » Deine einwandfreie Kommunikationsfähigkeit gegenüber Kunden und Kollegen zeichnet Dich aus. Sehr gute Deutsch- und idealerweise Englischkenntnisse setzen wir dabei voraus.
- » Teamgeist und Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen ist uns sehr wichtig.
- » Wenn Du nicht in Problemen, sondern in Lösungen denkst und dabei stets auf eine hohe Passgenauigkeit und Qualität achtest, passt die Stelle zu Dir.

Was bieten wir Dir?

- » Eine Organisation, die wir aktuell in Richtung Agilität und Selbstverantwortung ausbauen.
- » Viel Gestaltungsspielraum - denn wir wollen, dass jeder unserer MitarbeiterInnen das Unternehmen mitgestaltet und mit seinen Ideen und seinem Tun voranbringt.
- » Die Möglichkeit, aus dem Home-Office heraus ein Vertriebsgebiet zu betreuen – mit sinnvollen Präsenzzeiten beim Kunden und am Hauptsitz in München.
- » Eine individuelle Einarbeitung, mit der wir dafür sorgen, dass Du Dein Talent voll entfalten kannst.
- » Ein Unternehmen, das Dir kollegiale, sichere und zukunftsorientierte Rahmenbedingungen bietet.
- » Ein attraktives Gehaltspaket mit dem wir Dein Engagement honorieren sowie Entwicklungsmöglichkeiten in verschiedene Richtungen.

Wir nehmen uns Zeit für Dich und freuen uns auf Deine aussagefähigen Bewerbungsunterlagen; vorzugsweise per E-Mail, an die untenstehende Anschrift.