

Sales Manager DACH & Export (w/m/d)

Du willst nicht nur verkaufen, sondern Wachstum gestalten?

EAZY Systems steht vor einer spannenden Wachstumsphase: In den kommenden Jahren wollen wir unseren Umsatz deutlich steigern und unser Geschäft konsequent weiterentwickeln. Dafür suchen wir keinen klassischen Außendienstler, sondern eine starke Vertriebspersönlichkeit mit Drive, Überzeugungskraft und echter Macher-Mentalität.

Wenn du Vertrieb lebst, Verantwortung übernimmst und Lust hast, Wachstum aktiv mitzugestalten, dann bist du bei uns genau richtig.

Deine Aufgabe

In dieser Rolle bist du ein zentraler Treiber für den weiteren Ausbau unseres Vertriebs. Du entwickelst bestehende Kundenbeziehungen weiter, gewinnst neue Kunden hinzu und sorgst dafür, dass EAZY Systems im Markt noch stärker sichtbar und erfolgreicher wird.

Zu deinen Aufgaben gehören insbesondere:

- Aktive Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen sowie gezielte Neukundengewinnung zur nachhaltigen Erschließung von Umsatz- und Marktpotenzialen
 - Eigenverantwortliche Betreuung und strategischer Ausbau deiner Key Accounts in der DACH-Region sowie in ausgewählten Exportmärkten
 - Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsansätze zur Erschließung zusätzlicher Geschäftsmöglichkeiten
 - Professionelle Beratung, Präsentation und Verhandlung auf Entscheiderebene bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
 - Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Vertriebsleitung bei der Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie
 - Repräsentation von EAZY Systems bei Kunden, Partnern, Verbänden und Branchenveranstaltungen
 - Einbringen von Marktfeedback, Trends und innovativen Ideen zur Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells
-

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung und nachweisbare Erfolge im B2B-Vertrieb, idealerweise in der SHK-Branche, Gebäudetechnik oder im technischen Großhandel
 - Überzeugende Vertriebs- und Abschlussstärke kombiniert mit unternehmerischem Denken und hoher Eigeninitiative
 - Kommunikationsstarkes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Freude daran, Kunden nachhaltig zu begeistern und Wachstum zu gestalten
-

- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft
 - Affinität zu digitalen und KI-gestützten Vertriebswerkzeugen und Interesse daran, neue Technologien gewinnbringend einzusetzen
-

Wir bieten:

- Eine Schlüsselrolle in einem ambitionierten Wachstumsunternehmen
- Direkte Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Vertriebsleitung
- Große Gestaltungsspielräume und kurze Entscheidungswege
- Die Möglichkeit, Vertrieb, Kundenentwicklung und Marktbearbeitung aktiv mitzugestalten
- Attraktives Vergütungspaket inklusive erfolgsorientierter Bonusregelung
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsausstattung sowie flexible und mobile Arbeitsmöglichkeiten
- Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten und Raum für persönliche Entfaltung
- Eine offene, pragmatische Unternehmenskultur mit echter Umsetzungsmentalität
- Attraktive Mitarbeiterbenefits wie Hansefit, BusinessBike und ein Bistro mit gesunder und abwechslungsreicher Verpflegung

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung, vorzugsweise per E-Mail.

EAZY Systems GmbH

Leonie Kirchner · Recruiting Spezialist · Telefon: 05341 8475 – 583

Ingo Schulze · Vertriebsleiter · Museumstraße 60 · 38229 Salzgitter

Telefon: 0175 2637783 · www.eazy-systems.de · jobs@eazy-systems.de

Datum: August 2026