

Vollzeit / unbefristet: Sales Manager*in GTM (m/w/d)

Direkter B2B-Vertrieb | Leadgenerierung | Vor-Ort-Demos | Closing | GTM-Aufbau

Standort	Start	Vergütung	Berichtet an
Deutschland, remote NRW / Norddeutschland bevorzugt	Ab sofort	50-70 Tsd. EUR Fixum 80-110 Tsd. EUR OTE	Gründerin & Chief Commercial Officer

► Über EASE

EASE entwickelt aktive, KI-gestützte Exoskelette für industrielle Logistik und Fertigung. Unsere Mission ist es, körperlich belastende Arbeit gesünder, produktiver und datenbasiert zu gestalten. Als Ausgründung der Technischen Universität München verbinden wir Spitzenforschung mit industrieller Umsetzung.

Unser System unterstützt Arme und Rücken in Echtzeit in Arbeitsumgebungen, in denen Automatisierung und konventionelle Exoskelette bisher nicht überzeugen. EASE hat die Serienproduktion gerade gestartet. Bezahlte Pilotprojekte mit namenhaften Logistikunternehmen haben zu ersten Kaufverträgen geführt.

► Die Rolle

Als Sales Manager*in verantwortest du den direkten B2B-Vertrieb von der Leadgenerierung bis zum Abschluss: Zielkunden, Qualifizierung, Vor-Ort-Demonstrationen, bezahlte Pilotprojekte, Verhandlungen und unterzeichnete Verträge.

► Deine Verantwortung

Direkte B2B-Pipeline aufbauen

Du priorisierst Logistikunternehmen in NRW / Norddeutschland, von Betrieben mit rund 50 Mitarbeitenden bis zu großen Paketdienst-, Kontraktlogistik- und Fulfillment-Anbietern. Du identifizierst Leads, gewinnst die richtigen Ansprechpartner und führst eine belastbare Pipeline.

Customer Discovery und Qualifizierung führen

Du identifizierst Anwendungsfälle mit messbarem operativem und ergonomischem Nutzen und qualifizierst Stakeholder, Budgets, Entscheidungsprozesse und Rollout-Potenzial. Deine Zeit investierst du in Chancen mit einem glaubwürdigen Weg zum Kauf.

Demos, Pilotprojekte und Business Cases umsetzen

Du organisierst und führst Vor-Ort-Demonstrationen beim Kunden durch und entwickelst gemeinsam mit Product und Engineering Pilotumfang, Erfolgskriterien und kommerzielle Konditionen.

Verhandlung und Closing verantworten

Du führst Opportunities durch Einkauf, Legal und Managementfreigabe bis zum unterschriebenen Vertrag. Abschlüsse sind das zentrale Leistungsergebnis. Bei Bedarf unterstützt du die Durchführung von Pilotprojekten und die Übergabe in den Rollout.

Arbeiten mit klaren Unterlagen

Du pflegst unser CRM System konsequent und strukturiert und bekommst den maximalen Support, deine Vertriebskompetenzen umzusetzen. Wir stellen Produktunterlagen, E-Mail-Sequenzen, Angebotsvorlagen, Preismodelle und Referenzmaterialien zur Verfügung, die deinen Erfolg ermöglichen.

► Was du mitbringst

Du bist ein Sales Profi, der den kompletten Kreislauf versteht von der Akquise bis zur Kundenbetreuung und Upselling. Du arbeitest selbstständig, testest Hypothesen, schaffst Struktur und übernimmst direkte Verantwortung für Umsatzergebnisse.

- Im Idealfall 4-8 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, Business Development oder Go-to-Market, vorzugsweise in einer frühen Kommerzialisierungs- oder Markteintrittsphase.
- Nachweisbare Fähigkeit, eine eigene Pipeline aufzubauen und Neukundengeschäft abzuschließen, ohne auf eine etablierte Marke oder einen stetigen Inbound-Leadflow angewiesen zu sein.
- Erfahrung im Verkauf komplexer Produkte an Industrie- oder Logistikkunden; Erfahrung mit Hardware, Robotik, Exoskeletten oder angrenzendem Deep Tech ist sehr wünschenswert.
- Ausgeprägte Discovery- und Consultative-Selling-Kompetenz sowie die Fähigkeit, operative Probleme in quantifizierbaren Kundennutzen und belastbare Business Cases zu übersetzen.
- Souveränität bei Vor-Ort-Produktdemonstrationen und im Stakeholder-Management, von Operations und Arbeitssicherheit über Einkauf bis zur Geschäftsleitung.
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch sowie Bereitschaft zu regelmäßigen Kundenreisen. Weitere europäische Sprachen sind von Vorteil. Die Rolle ist innerhalb Deutschlands remote; bevorzugt sind NRW oder die Region Hamburg. In München sind nur wenige Präsenztage pro Jahr vorgesehen.

► Was wir dir bieten

Die Rolle bietet ein Fixgehalt von 50.000-70.000 EUR und ein Zielgehalt von 80.000-110.000 EUR, das sich primär nach abgeschlossenen Verträgen richtet, sowie ein Weiterbildungsbudget. Wir stellen die Einrichtung eines Homeoffice Arbeitsplatzes, Firmenwagen, Handy, Laptop. Darüber hinaus bieten wir eine betriebliche Altersvorsorge.

Mit dem Wachstum von EASE kann sich die Position zu einer Senior-Sales- oder kommerziellen Führungsrolle entwickeln. Du erhältst substanziellen Einfluss auf künftige Organisation, Prozesse, Marktfokus und Team.

► Warum jetzt

Bezahlte Pilotprojekte, erste Kaufverträge, laufende Serienproduktion bilden die Grundlage. Der nächste Schritt ist ein fokussierter, skalierbarer Direktvertrieb.

Gewinne die Kunden, die diese Kategorie prägen, und baue den kommerziellen Motor auf, der EASE von der frühen Adoption in den breiten industriellen Einsatz führt.

► So bewirbst du dich

Bitte sende deinen Lebenslauf und Erfolgsnachweise und eine kurze Nachricht, warum du diesen Vertriebsaufbau gestalten und verantworten möchtest.

Kontakt:

Dr.-Ing. Christina Harbauer, CCO & Mitgründerin

EASE - Ergonomische Assistenzsysteme GmbH

jobs@ease-systems.de

www.ease-systems.de

EASE steht für Chancengleichheit. Wir bewerten Bewerbungen nach Kompetenz, Verantwortungsbereitschaft und Passung zur Rolle.