

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

B2B-Vertrieb | Leadgenerierung | Customer Discovery | Demos | CRM

Standort	Start	Vergütung	Berichtet an
Deutschland, remote NRW / Norddeutschland bevorzugt	Ab sofort	Fixum + variable Komponente	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 Junior Sales Manager*in entwickelst du dich Schritt für Schritt zum eigenständigen B2B-Vertrieb. Du recherchierst Zielkunden, sprichst potenzielle Ansprechpartner an, qualifizierst Chancen und begleitest Demonstrationen, Pilotprojekte und Angebote. Dabei erhältst du enge Unterstützung und übernimmst zugleich klare Verantwortung für deine Aktivitäten und Ergebnisse.

► Deine Verantwortung

Zielkunden recherchieren und ansprechen

Du identifizierst passende Unternehmen in Logistik und Fertigung, findest relevante Kontakte und bereitest eine persönliche, nutzenorientierte Ansprache vor. Über Telefon, E-Mail, LinkedIn und Veranstaltungen baust du kontinuierlich neue Gespräche auf.

Leads qualifizieren und Bedarf verstehen

In ersten Gesprächen lernst du Arbeitsabläufe, ergonomische Herausforderungen und operative Ziele der Kunden kennen. Du klärst Stakeholder, Bedarf, Timing und nächste Schritte und konzentrierst dich auf Chancen mit echtem Potenzial.

Demos und Pilotprojekte vorbereiten

Du koordinierst Termine, bereitest Unterlagen und Produkte vor und unterstützt bei Vor-Ort-Demos. Gemeinsam mit erfahrenen Kolleg*innen hältst du Anforderungen, Erfolgskriterien und offene Punkte für Pilotprojekte strukturiert fest.

Opportunities und CRM verlässlich steuern

Du dokumentierst Kontakte, Aktivitäten und nächste Schritte konsequent im CRM, hältst Zusagen nach und sorgst für eine belastbare Pipeline-Übersicht. Aus den Daten leitest du gemeinsam mit dem Team Verbesserungen für Ansprache und Prozess ab.

Angebote und Abschlüsse unterstützen

Du wirkst an Angeboten, Business Cases und internen Abstimmungen mit, begleitest Rückfragen und lernst, wie komplexe B2B-Verhandlungen bis zum Vertrag geführt werden. Mit wachsender Erfahrung übernimmst du eigene Opportunities.

► Was du mitbringst

Du willst im B2B-Vertrieb Verantwortung übernehmen, lernst schnell und gehst offen auf Menschen zu. Du verbindest klare Kommunikation mit strukturierter Nachverfolgung und hast Freude daran, ein erklärungsbedürftiges Technologieprodukt verständlich zu machen.

- Erste praktische Erfahrung in Sales, Business Development, Kundenbetreuung oder Go-to-Market, etwa durch Praktika, Werkstudententätigkeiten oder eine erste Festanstellung, ist wünschenswert.
- Du formulierst überzeugend, hörst aufmerksam zu und stellst gute Fragen. Verhandlungssicheres Deutsch und gutes Englisch ermöglichen dir die Zusammenarbeit mit Kunden und dem internen Team.
- Du arbeitest selbstständig, planst deine Aktivitäten verbindlich und bleibst konsequent im Follow-up. Der Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Recherchewerkzeugen ist dir vertraut oder du eignest ihn dir schnell an.
- Du interessierst dich für Industrie, Logistik und Hardware. Technisches Vorwissen zu Robotik, Exoskeletten oder Arbeitsergonomie ist hilfreich, aber wichtiger sind Neugier und die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu verstehen.
- Du gehst professionell mit unterschiedlichen Ansprechpartnern um, von operativen Teams und Arbeitssicherheit bis Einkauf und Management. Regelmäßige Kundenreisen innerhalb Deutschlands passen zu deiner Arbeitsweise.
- Du misst deinen Fortschritt an klaren Zielen, holst aktiv Feedback ein und setzt Gelerntes zügig um. Auch bei Absagen bleibst du konstruktiv, verbesserst deine Ansprache und behältst die Pipeline im Blick.

► Was wir dir bieten

Die Rolle bietet ein marktgerechtes Fixgehalt mit erfolgsabhängiger variabler Vergütung, ein Weiterbildungsbudget und moderne Arbeitsmittel. Für deine Tätigkeit erhältst du Laptop und Handy; für Kundentermine stellen wir die passende Mobilität bereit.

Du erhältst ein strukturiertes Onboarding, regelmäßiges Coaching und direkten Einblick in einen frühen Go-to-Market-Aufbau. Mit wachsender Erfahrung kannst du einen eigenen Kundenbereich übernehmen und dich fachlich in Richtung Sales Management oder Business Development entwickeln.

► **Warum jetzt**

Bezahlte Pilotprojekte, erste Kaufverträge und die laufende Serienproduktion schaffen eine belastbare Grundlage. Jetzt bauen wir einen fokussierten Direktvertrieb auf, der weitere Kunden systematisch erreicht und aus Interesse langfristige Partnerschaften entwickelt.

Du kommst früh genug, um Prozesse, Ansprache und Marktverständnis aktiv mitzuprägen - und zugleich in einem erfahrenen Team die Fähigkeiten aufzubauen, die für erfolgreichen technischen B2B-Vertrieb entscheidend sind.

► **So bewirbst du dich**

Bitte sende deinen Lebenslauf und eine kurze Nachricht, warum du im technischen B2B-Vertrieb starten und EASE beim Aufbau neuer Kundenbeziehungen unterstützen möchtest. Relevante Vertriebs-, Projekt- oder Kundenerfahrungen kannst du gerne kurz beschreiben.

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.