



Sales Specialist (m/w/d) – Fokus Neukunden

Sie sind kommunikationsstark, begeistern sich für Technik und haben ein Gespür für Kundenbedürfnisse? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

EVVA ist ein österreichisches Familienunternehmen mit über 100 Jahren Erfahrung und rund 750 Mitarbeitenden weltweit. Als führender Hersteller von mechanischen und elektronischen Zutrittssystemen setzen wir auf Innovation, Digitalisierung und eine nachhaltige Produktion – ganz ohne Öl und Wasser.

Ihre Mission - abwechslungsreich und mit echtem Impact

Nach einem strukturierten Onboarding und einer intensiven Produktschulung übernehmen Sie Verantwortung und gestalten aktiv mit:

- **Sie identifizieren neue Bauprojekte** und übernehmen die telefonische Erstsprache potenzieller Kunden – mit Neugier, Überzeugungskraft und einem klaren Ziel. Dabei greifen Sie auf aktuelle Projektdaten aus **digitalen**

Recherchertools und Plattformen zurück, die Ihnen gezielt Informationen zu relevanten Bauvorhaben liefern

- **Sie beraten zu unseren smarten Sicherheits- und Zutrittslösungen** und arbeiten dabei eng mit dem Innen- und Außendienst zusammen
- **Sie bringen unsere Innovationen ins Spiel** – bei Architekturbüros, Planern, Generalunternehmen sowie weiteren Projektbeteiligten wie Fachplanern, Bauleitern, Projektentwicklern, Investoren, Bauherren, technischen Einkäufern und ausführenden Gewerken
- **Sie koordinieren Termine** für spannende Vor-Ort-Präsentationen durch unser Außendienstteam
- **Sie bleiben dran** – Sie verfolgen hergestellte Kontakte konsequent weiter, bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf und entwickeln daraus ein starkes Netzwerk

Das bringen Sie mit - Persönlichkeit trifft Potenzial:

- Eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung – oder Sie sind Quereinsteiger mit Vertriebsaffinität und Lust auf Neues
- Wenn Sie bereits technisches Vertriebswissen mitbringen – großartig! Falls nicht, unterstützen wir Sie gerne beim Einstieg
- Kommunikationsstärke, Kundenfokus und ein souveränes Auftreten gehören zu Ihren Stärken
- Sie nutzen Social Media wie LinkedIn aktiv, um Kontakte zu knüpfen und Kunden zu erreichen
- Sie arbeiten strukturiert, serviceorientiert und mit echter Begeisterung für das, was Sie tun
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute MS-Office-Skills runden Ihr Profil ab

Das erwartet Sie bei EVVA:

- Eine umfassende Einarbeitung und individuelle Weiterbildungsangebote
- Flexible Arbeitszeiten (37,25 Std./Woche) und die Möglichkeit zum tageweisen mobilen Arbeiten
- Moderne, klimatisierte Büroräume und kostenlose Parkplätze

- Bikeleasing, kostenlose Getränke, Gesundheitsangebote und Mitarbeiterrabatte
- Attraktive Zuschüsse zur betriebliche Altersvorsorge und eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenzusatzversicherung
- Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und einem starken Teamgeist

So beschreiben Mitarbeiter:innen ihren Job bei EVVA:

Klingt nach Ihrer nächsten Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – gerne mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung. Bringen Sie Ihre Stärken bei EVVA ein und gestalten Sie mit uns die Zukunft der Zutrittstechnologie!

EVVA Sicherheitstechnik GmbH
Katja Manske
Höffgeschhofweg 30, 47807 Krefeld
www.evva.com

Jetzt Bewerben