

Unser Wirtschaftssystem ist nicht nachhaltig, es steht aus vielen Gründen vor einer Transformation. Welche Produkte und Dienstleistungen kann man in Zukunft mit gutem Gewissen und dennoch erfolgreich verkaufen?  
Die SAH AG ist Teil einer inhabergeführten Unternehmensgruppe mit mehr als 40 Jahren Erfahrung, u. a. im IT-Markt. Unter unserem Dach vereinen wir **aeroDCS.com** (Digitalisierung & Umweltdaten) und weitere Beteiligungen.

## Leitung Vertrieb & Business Development (m/w/d)

### Ihre Aufgabe

Sie bauen eine gruppenweite Vertriebsstruktur auf — von Grund auf. Sie entwickeln nachhaltige Projekte aus den Anfängen heraus unternehmerisch zu einem Markterfolg. Dabei identifizieren Sie vertriebliche Möglichkeiten und Marktchancen über unsere Gesellschaften hinweg und arbeiten direkt mit der Geschäftsführung.

### Wen wir suchen

Ihr persönliches Leitmotiv ist das konkrete kaufmännische Handeln — das Wahrnehmen und Realisieren von vertrieblichen Möglichkeiten. Sie lieben es, Geschäftsmodelle zu entwickeln und umzusetzen. Im Herzen sind Sie Unternehmer\*in.

- Sie haben eine schnelle Auffassungsgabe für komplexe Zusammenhänge und eine große Freude daran, Produkte und Lösungen eigenständig oder im Team zu realisieren
- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung und verantwortliche Erfahrungen im Vertrieb, gegebenenfalls aus einer früheren Selbständigkeit
- Sie haben ein strategisches Gespür dafür, was der Markt heute erwartet, und können sich in nachhaltig ausgerichtete Märkte der Zukunft hineindenken
- Sie sind in der Lage, sich selbst und andere Menschen zu begeistern — sicheres Auftreten, sprachlich versiert, gut im Kontakt
- Sie sind stets zielorientiert, haben die nötige Energie und führen angefangene Projekte konsequent bis zum Erfolg

### Was wir bieten

Eine ergebnisorientierte und vielfältige Tätigkeit, in der Sie Erfolg mit Sinn verbinden können. Eine Aufgabe auf Dauer in einer kleinen, agilen Organisation, die Sie mitentwickeln, in der Sie wachsen und wo Sie sich wohlfühlen.

- Gestaltungsfreiheit beim Aufbau einer neuen Vertriebseinheit
- Direkte Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung
- Vielfältige Themenfelder über mehrere Gesellschaften
- Wohnortunabhängig möglich — wir arbeiten optional remote, regelmäßige Präsenz in Koblenz nach Absprache
- Flexible Arbeitsgestaltung, echte Verantwortung ab Tag 1

**Wenn Sie vorab Fragen haben, können Sie diese gern formlos per E-Mail hereingeben.** Bitte senden Sie ansonsten Ihre aussagefähige Bewerbung mit Lebenslauf und Gehaltsvorstellung zu Händen von Herrn Martin Görlitz an die E-Mail [stellen@sah.de](mailto:stellen@sah.de) mit dem Betreff: **Stelle P-141**.

**SAH AG** • Bubenheimer Weg 23 • 56072 Koblenz • [www.sah.de](http://www.sah.de)

