Volker Fitz wird Chief-Sales-Officer bei Eirich

Artikel vom **11. September 2026**
Produktionsbereich allgemein

Die Eirich-Gruppe bündelt ihre internationale Vertriebsorganisation: Seit 1. September 2026 ist Volker Fitz Chief Sales Officer. Der langjährige Vertriebsleiter koordiniert weltweit die fachliche Führung der Sales-Aktivitäten und soll lokale Markterfahrung stärker vernetzen.



Volker Fitz, neuer CSO der Eirich-Gruppe (Bild: Eirich).

Seit dem 1. September 2026 ist Volker Fitz gruppenweiter Chief Sales Officer (CSO) der Eirich-Gruppe. Mit der neu geschaffenen Position bündelt das Unternehmen die fachliche Führung und Koordination seiner weltweiten Vertriebsaktivitäten. Ziel ist es laut Unternehmensangabe, Kunden in unterschiedlichen Märkten mit abgestimmten Lösungen zu unterstützen und branchenspezifisches Know-how stärker über die Standorte hinweg nutzbar zu machen. Das Unternehmen verweist dabei auf seine 16 Standorte und die Nähe zu Kunden und Märkten. Die Vertriebsorganisation soll international enger zusammenarbeiten, damit Anforderungen aus Asien, Europa und Amerika systematischer in die Arbeit der Gruppe einfließen. Dabei geht es sowohl um lokale Marktkenntnis als auch um die Abstimmung zwischen Vertrieb, Engineering, Produktmanagement und Entwicklung.

Erfahrung im technischen Vertrieb

Volker Fitz ist seit vielen Jahren mit der Unternehmensgruppe verbunden. Im Jahr 2000 stieg er in den technischen Vertrieb ein. Ab 2014 leitete er das Vertriebsteam Asien, 2018 übernahm er die Gesamtleitung des Vertriebs am Standort Hardheim. Seit 2024 ist er zudem Prokurist des Unternehmens. Mit der Ernennung zum CSO folgt nun ein weiterer Schritt innerhalb seiner Laufbahn. In seiner neuen Rolle verantwortet Fitz die strategische Steuerung der globalen Vertriebsaktivitäten. Zu seinen Aufgaben gehören die Weiterentwicklung von Märkten und Kundenbranchen, der Austausch von Best-Practices zwischen den Gesellschaften sowie eine engere Verzahnung von Vertrieb, Engineering, Produktmanagement und Entwicklung. Die Zusammenarbeit mit den lokalen Vertriebsteams bleibt dabei ein zentraler Bestandteil der neuen Struktur.

Zentrale Steuerung, lokale Marktkenntnis

Stephan Eirich, Geschäftsführer, ordnet die Entscheidung so ein: »Unsere Märkte in Asien, Europa und Amerika entwickeln sich zunehmend unterschiedlich. Doch gerade das verlangt in unseren Augen nach einer zentralen vertrieblichen Steuerung. Volker Fitz kennt unsere Organisation seit über 25 Jahren aus nahezu jeder Perspektive – vom technischen Vertrieb bis zur Standortleitung. Genau durch dieses Verständnis wird er die Vernetzung unserer Vertriebsaktivitäten so vorantreiben, wie es zu unserem Selbstverständnis und Leistungsversprechen passt.« Auch Fitz beschreibt die Aufgabe als internationale Vernetzungsarbeit: »Unser Vertrieb wächst mit der internationalen Aufstellung unserer Gruppe. Es geht darum, das vorhandene Know-how und die Kenntnisse der verschiedenen Standortanforderungen international zu verzahnen und so Synergieeffekte zu schaffen. Wir betreuen unsere Kunden weltweit mit einer Stimme und einheitlichem Anspruch. Ein Kunde in São Paulo erfährt dieselbe Beratungsqualität wie ein Kunde in Hardheim – auch wenn der Weg dorthin je nach Markt sehr unterschiedlich aussieht.«

Hersteller aus dieser Kategorie

Dr. Jessberger GmbH
Jägerweg 5-7
D-85521 Ottobrunn
089 666633-400
info@jesspumpen.de
www.jesspumpen.de
Firmenprofil ansehen

Argelith-Bodenkeramik H. Bitter GmbH
Schledehauser Str. 133
D-49152 Bad Essen
05472 402-0
info@argelith.com
www.argelith.com
Firmenprofil ansehen

KLB Kötztal Lacke + Beschichtungen GmbH
Günztalstr. 25
D-89335 Ichenhausen
08223 96 92-0

info@klb-koetztal.de
www.klb-koetztal.com
Firmenprofil ansehen

© 2025 Kuhn Fachverlag