

Praktikum / Werkstudent / Thesis – Sales & Business Development

Ab Juni/Juli 2026 · Offenburg · IICT GmbH

Über Uns

Bei IICT GmbH entwickeln wir praxisorientierte Trainingslabore und Experimentierplattformen in den Bereichen IoT, 5G/6G und Embedded AI. Unsere Projekte verbinden eingebettete Systeme, drahtlose Kommunikation und Künstliche Intelligenz, um praxisrelevante Testumgebungen zu schaffen und Optimierungsaufgaben zu lösen. Werde Teil unseres dynamischen Teams und gestalte die Zukunft vernetzter Technologien aktiv mit.

Website: <https://www.ii-ct.com/>

IICT GmbH – Training Academy : <https://www.ii-ct-training.com/>

Rollen & Verantwortlichkeiten

Als Praktikant:in / Werkstudent:in im Bereich Sales & Business Development unterstützt du unsere Wachstumsaktivitäten in Forschungs- und Industrieprojekten. Deine Aufgaben umfassen u. a.:

Marktforschung & Analyse

Identifizierung von Trends, Wettbewerbern und Geschäftsmöglichkeiten für IICT-Produkte und -Services.

Kundenbetreuung & Vertriebsunterstützung

Direkte Mitarbeit an Verkaufsprozessen und Partnerkommunikation:

- Erstellung von Präsentationen, Demos und Angeboten für Partner und Kund:innen.
- Entwicklung und Betreuung von Vertriebskampagnen — von der Zielgruppenwahl über Kundenansprache bis hin zu Pipeline-Überwachung und KPI-Tracking.
- Übernahme erster Kundengeräusche und Präsentation unserer Lösungen in Demo-Calls gemeinsam mit den Mitgründern.

Business Development

Mitarbeit beim Aufbau neuer Geschäftsfelder und Partnerschaften:

- Identifizierung neuer Leads, Partnerschaften und Fördermöglichkeiten.
- Durchführung von Stakeholder-Interviews zur Optimierung von Business Cases und Produktpositionierung.
- Zusammenarbeit mit dem technischen Team bei Produkt-Briefings und Lösungspaketen.

Projektunterstützung & Kommunikation

Mitarbeit bei Dokumentation, Berichterstattung und Kommunikation in laufenden Forschungs-, Industrie- und Marketingprojekten.

Qualifikationen & Anforderungen

- Laufendes oder abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium in Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Management oder einem verwandten Fachgebiet (MBA von Vorteil).
- Interesse an Deep-Tech, IoT, 5G, KI und EdTech-Märkten.
- Erste Erfahrungen im Vertrieb, Consulting oder Business Development sind von Vorteil.
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie sehr gute Kommunikationsfähigkeiten.
- Vertrautheit mit MS Office/Google Workspace, CRM-Tools oder LinkedIn Marketing ist ein Plus.
- Eigenständig, proaktiv und motiviert, in einem dynamischen und internationalen Deep-Tech-Startup zu lernen und mitzugestalten.
- Bereitschaft und Freude, in einem dynamischen Startup-Umfeld zu arbeiten — mit kurzen Entscheidungswegen, wechselnden Prioritäten und viel Eigenverantwortung.
- **Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau (Wort & Schrift)** sowie sehr gute Englischkenntnisse.
- Vorhandene Arbeitserlaubnis für eine Beschäftigung in Deutschland.

Was wir bieten

- Einen befristeten Werkstudentenvertrag in Teilzeit mit einem wettbewerbsfähigen Gehalt mit möglichem Start ab sofort.
- Einblicke in die praktische Geschäftsentwicklung in Hightech-Märkten.
- Die Möglichkeit zur Teilnahme an zahlreichen Technologie-Messen und -Veranstaltungen, nicht nur in Deutschland, sondern auch weltweit.
- Die Chance, Seite an Seite mit Ingenieur:innen, Forscher:innen und Unternehmer:innen zu arbeiten.
- Praktische Mitarbeit in Vertriebsprozessen und Partnerentwicklung.

Interesse geweckt?

Dann schick uns einfach deinen **Lebenslauf** und ein kurzes **Motivationsschreiben** an info@ii-ct.com

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!