

Praktikum – Sales & Business Development

(Praktikum ab 01.11.2025 | Offenburg | IICT GmbH)

Über Uns —

Bei IICT 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.



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:** Unterstützung bei der Erstellung von Präsentationen, Demos und Angeboten für Partner und Kund:innen.
- **Business Development:** Mitarbeit bei der Identifizierung neuer Leads, Partnerschaften und Fördermöglichkeiten.
- **Vertriebsunterstützung:** Entwicklung und Betreuung von Vertriebskampagnen für IICT-Angebote – von der Zielgruppenwahl über Kundenansprache bis hin zur Pipeline-Überwachung und KPI-Tracking. Übernahme erster Kundengespräche und Präsentation unserer Lösungen in Demo-Calls gemeinsam mit den Mitgründern.
- **Projektunterstützung:** Mitarbeit bei Dokumentation, Berichterstattung und Kommunikation in laufenden Forschungs-, Industrie- und Marketingprojekten.
- **Feedback-Schleifen:** Zusammenarbeit mit dem technischen Team bei Produkt-Briefings und Lösungspaketen. Durchführung von Stakeholder-Interviews zur Optimierung von Business Cases und Produktpositionierung.

Qualifikationen und 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.
- **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 auf deine Bewerbung!