Mitarbeiter Vertrieb und Geschäftsentwicklung

Portfolio- und Projektentwicklung für den deutschsprachigen Markt (DACH)

(Teilzeit 50 %, befristet, 01.12.2026 - 31.10.2027 | Offenburg | Remote / Hybrid / Vor Ort | IICT GmbH)

Über uns

IICT GmbH entwickelt praxisnahe Trainingslabore und Experimentierplattformen für **IoT, 5G/6G und Embedded AI.** Wir ermöglichen KMU und Hochschulen den Zugang zu Vernetzungstechnologien der nächsten Generation und Testumgebungen. Gestalten Sie in unserem dynamischen Team die Zukunft vernetzter Technologien mit.

Weitere Informationen:
www.ii-ct.com
www.iict-training.com

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Im **Vertrieb und in der Geschäftsentwicklung** unterstützen Sie das Wachstum von IICT GmbH in Forschungs- und Industrieprojekten. Gemeinsam mit den **Gründern** entwickeln Sie den Vertriebsprozess und prüfen die Umsetzbarkeit von Produkten für Industriekunden im **deutschsprachigen Markt (DACH).** Als **kaufmännischer Impulsgeber** treiben Sie die nächste Wachstumsphase von IICT GmbH voran. Ihre Aufgaben:

Marktforschung und Analyse

- **Markttrends, Wettbewerber und Geschäftschancen** für die Produkte und Dienstleistungen von IICT GmbH identifizieren.

Kundenansprache und Vertriebsunterstützung

- **Präsentationen, Demos und Angebote** für Partner und Kunden erstellen.
- **Vertriebskampagnen** entwickeln und steuern: von Zielgruppenauswahl und Ansprache bis zur Überwachung der Vertriebspipeline und der Kennzahlen (KPIs).
- **Erste Kundengespräche** eigenständig führen und Lösungen mit den Mitgründern in Demo-Terminen präsentieren.

Geschäftsentwicklung

- **Neue Leads, Partnerschaften und Fördermöglichkeiten** identifizieren.
- **Stakeholder-Interviews** führen, um Business Cases weiterzuentwickeln und die Produktpositionierung zu schärfen.
- Mit dem Technikteam an **Produktbriefings und Lösungspaketen** arbeiten.
- Die Geschäftsentwicklung mit **deutschen Industrieunternehmen und Hochschulen** vorantreiben; Partner für **technische Kompetenzzentren (CoEs), Labore und Zertifizierungsprogramme** gewinnen.

Projektunterstützung und Kommunikation

- An **Dokumentation, Berichten und Kommunikation** in Forschungs-, Industrie- und Marketingprojekten mitwirken.
- **IICT GmbH auf Messen und Veranstaltungen** in der DACH-Region, der EU und international vertreten.

Qualifikationen und Anforderungen

- Laufendes oder abgeschlossenes **Bachelor- oder Masterstudium in BWL, VWL, Management** oder einem verwandten Fach (**MBA mit technischem Hintergrund** von Vorteil).
- Interesse an den Märkten für **Deep Tech, IoT, 5G, KI und EdTech.**
- Erste Erfahrung in **Vertrieb, Beratung oder Geschäftsentwicklung** ist von Vorteil.
- Ausgeprägte **analytische Fähigkeiten** und hervorragendes **Kommunikationsvermögen.**
- Kenntnisse in **MS Office / Google Workspace, CRM-Tools oder LinkedIn-Marketing** sind von Vorteil.
- **Selbstständig und proaktiv**; motiviert, in einem dynamischen, internationalen Deep-Tech-Start-up zu lernen und mitzuwirken.
- Sicherer Umgang mit **schnellen Entscheidungen, wechselnden Prioritäten** und hoher Eigenverantwortung.
- **Fließendes Deutsch** (Muttersprache oder C1+) und gute **Englischkenntnisse.**
- Gültige Arbeitserlaubnis für eine Beschäftigung in Deutschland.

Was wir bieten

- Eine **Teilzeitstelle (50 %), befristet vom 01.12.2026 bis 31.10.2027**, mit **Provisionsmöglichkeiten** bei Erreichen der Vertriebsziele.
- Praxisnahe **Einblicke in die Geschäftsentwicklung** auf Hightech-Märkten.
- Teilnahme an zahlreichen **Technologiemessen und Veranstaltungen** in Deutschland und international.
- Direkte Zusammenarbeit mit **Ingenieuren, Forschern und Unternehmern.**
- Aktive, **praxisnahe Mitarbeit an Vertriebsprozessen und der Partnerentwicklung.**
- **Flexibles Arbeitsmodell (Remote / Hybrid / Vor Ort)** mit Anbindung an unser **Offenburger Büro.**

Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf und ein kurzes Motivationsschreiben an jobs@ii-ct.com.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!