Trainee für Ingenieurabsolventen - Vertriebsingenieur

Ausbau des Vertriebs der praxisorientierten Trainingssysteme und Laborlösungen von IICT GmbH in Indien

(Vollzeit, 0-1 Jahr Berufserfahrung | Chemperi, Kannur, Kerala, Indien, mit Reisetätigkeit | IICT GmbH India - International IoT Communication Technologies Pvt. Ltd.)

Über uns

International IoT Communication Technologies Private Limited (IICT GmbH India) ist die indische Betriebsgesellschaft der **IICT GmbH, Deutschland.** IICT GmbH bietet ein komplettes Trainingssystem - **ein vernetztes Lernökosystem, von Trainingshardware bis hin zum angeleiteten Experimentieren,** das **physische Trainingssysteme, virtuelle Labore und strukturierte praxisorientierte Kurse** zu einem praktischen Lernpfad in den Bereichen **IoT, 5G/6G und Embedded AI** verbindet. Werden Sie Teil unseres dynamischen Teams und gestalten Sie die Zukunft vernetzter Technologien mit.

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

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Als **Trainee für Ingenieurabsolventen - Vertriebsingenieur** treiben Sie den **Vertrieb und das Geschäftswachstum für die Produkte von IICT GmbH in Indien** voran, indem Sie neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren, Kunden gewinnen und Leads in Aufträge umwandeln. Sie treten direkt mit Kunden in Kontakt, verstehen deren Anforderungen, schlagen geeignete Trainings- und Laborlösungen vor und arbeiten auf die zugewiesenen Vertriebsziele hin, während Sie starke, langfristige Kundenbeziehungen aufbauen. Zu Ihren Aufgaben gehören:

Geschäftsentwicklung und Kundenkontakt

- Fördern Sie das **Vertriebswachstum**, indem Sie neue Geschäftsmöglichkeiten mit Ingenieurhochschulen, Universitäten, Trainingsinstituten, Qualifizierungszentren und der Industrie identifizieren und entwickeln.
- Führen Sie regelmäßige **Kundenbesuche, Besprechungen und Vertriebspräsentationen** durch; verstehen Sie die Kundenbedürfnisse und schlagen Sie geeignete Lösungen aus dem Angebot an Trainingshardware, virtuellen Laboren und Kursen von IICT GmbH vor.
- Bauen Sie starke Beziehungen zu Endkunden, Partnern und Vertriebspartnern auf und pflegen Sie diese.

Vertriebsumsetzung

- Generieren Sie Anfragen, erstellen Sie kommerzielle Angebote und schließen Sie Aufträge ab.
- Erreichen Sie die zugewiesenen **Vertriebsziele** (monatlich, vierteljährlich und jährlich).
- Entwickeln und verwalten Sie eine solide **Vertriebspipeline;** verfolgen Sie Aktivitäten im CRM und stellen Sie präzise Prognosen sicher.

Marktbeobachtung

- Erschließen Sie kontinuierlich neue Märkte, Institutionen, Branchen und Anwendungen für die Angebote von IICT GmbH.
- Beobachten Sie Wettbewerberaktivitäten und Markttrends und teilen Sie Ihre Erkenntnisse mit den **Geschäftsführern.**
- Arbeiten Sie mit den technischen Teams und den Trainingsteams zusammen, um Demonstrationen, Pilotprojekte und das Kunden-Onboarding zu unterstützen.

Qualifikationen und Anforderungen

- **Bachelorabschluss in einem ingenieurwissenschaftlichen Fach** (CSE, ECE, Mechatronik, Elektrotechnik, Elektronik, Instrumentierung oder verwandten Fachgebieten) mit **0-1 Jahr Erfahrung im Vertrieb.**
- Große Begeisterung für **B2B-Vertrieb und Geschäftsentwicklung** sowie die Bereitschaft zu umfangreicher Reisetätigkeit.
- Ausgezeichnete **Kommunikations-, Verhandlungs- und Überzeugungsfähigkeiten** mit einer zielgerichteten, ergebnisorientierten Denkweise.
- Ausgeprägte zwischenmenschliche Fähigkeiten und die Fähigkeit zum Aufbau von Beziehungen.
- Grundkenntnisse in **IoT, Embedded Systems, 5G/6G** oder in der technischen Ausbildung und in Laborumgebungen sind von Vorteil.
- Gute **Englischkenntnisse** in Wort und Schrift.

Was wir bieten

- Eine **Vollzeitstelle in unserem Büro in Kannur, Kerala** (Standort in der Nähe von Chemperi, 670632), in einem Team, das mit **IICT GmbH** in Deutschland verbunden ist.
- Praktische Erfahrung im **technischen B2B-Vertrieb von Trainingssystemen und Laborlösungen für IoT, 5G/6G und Embedded AI.**
- Direkten Einblick in die Arbeit der **Geschäftsführer** und darin, wie ein deutsches Deep-Tech-Unternehmen seinen Vertrieb in Indien und weltweit aufbaut.
- Ein kooperatives, internationales Umfeld mit der Möglichkeit, mehr Verantwortung im Vertrieb zu übernehmen.
- **Unser Bürostandort in Indien:** Chemperi, eine wunderschöne, hügelige ländliche Region in Kannur, Kerala, mit frischer Luft und grüner Umgebung - wir glauben, dass das zukünftige Deep-Tech-Ökosystem nicht nur in Städten der ersten und zweiten Größenklasse angesiedelt sein sollte, und **laden Bewerber ein, die eine lokale, dörfliche Arbeitsatmosphäre schätzen,** uns beim weiteren Aufbau des Unternehmens zu unterstützen.
- **Einleben vor Ort:** Wir helfen Ihnen dabei, eine geeignete Unterkunft zu finden und sich in die lokale Umgebung zu integrieren.

Bitte senden Sie zur Bewerbung Ihren Lebenslauf und ein kurzes Motivationsschreiben an jobs@ii-ct.com.

Wir freuen uns schon auf Ihre Bewerbung!