



JUNIOR BUSINESS DEVELOPER (m/w)

Calw (Stuttgart)

LOCCIONI GROUP

Wir sind Spezialisten auf dem Gebiet der Mess- und Automatisierungstechnologie sowie der Datenanalyse und entwickeln innovative Lösungen für Marktführer in unterschiedlichen Zukunftsbranchen.

Standorte: Ancona (IT), HQ
 Calw (GER)
 Shanghai (CHN)
 Washington D.C. (US)
 Nagoya (JPN)

Märkte: Automotive
 Train & Transport
 Energy & Environment
 Aerospace
 Healthcare
 Home Appliances

Umsatz: 85 Millionen € (2016)

Mitarbeiter: 420 weltweit

START / STANDORT

Zum 01.11. oder 01.12. / Calw

SO LERNEN WIR UNS KENNEN

Bitte schicke uns ein kurzes Motivationsschreiben, Deinen englischen CV sowie relevante Zeugnisse an karriere@loccioni.com.

Fragen beantwortet Dir Sarah Herchet unter der Nummer 07051 9670010.

Als Junior Business Developer (m/w)

bei der Loccioni Deutschland GmbH an unserem Standort in Calw (Stuttgart) arbeitest Du an der Schnittstelle zwischen Business Development und Sales. Du knüpfst Kontakte zu Kunden, die mithilfe unserer Mess- und Automatisierungstechnologie alternative Antriebe serienreif machen, ihren Energiekonsum reduzieren oder eine effizientere Herstellung von überlebenswichtigen Medikamenten realisieren können. Aber nicht nur das: Business Development bei Loccioni an unserem 2013 gegründeten Standort bedeutet gleichermaßen auch mitdenken. Denn nur wer mitdenkt, kann mitgestalten: zum Beispiel die interne Organisation oder operative Geschäftsprozesse.

Deine Ziele und Aufgaben im Detail

- Dank Deiner Markt-, Trend- oder Konkurrenzanalysen erkennen wir Geschäftspotenziale und können unser Kundenportfolio stetig vergrößern.
- Du unterstützt die Akquise von Kunden auf unseren konsolidierten Märkten, organisierst Development- und Verkaufsm Meetings, nimmst an ihnen teil und trägst so wesentlich zur Erreichung unserer Umsatzziele bei.
- Du bist mitverantwortlich für die Neukundenakquise in unseren neueren Geschäftsbereichen wie zum Beispiel Aerospace oder Energy & Environment.
- Gemeinsam mit Kollegen am deutschen sowie italienischen Standort bearbeitest Du operative und strategische Projekte unterschiedlicher Natur.

Dein Profil

- Du hast Dein Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen mit sehr guten bis guten Noten abgeschlossen.
- Du bringst erste praktische Erfahrungen im Bereich Sales oder Business Development mit (durch Praktika bzw. bis zu zwei Jahren Berufserfahrung).
- Du bist ein Teamplayer und bringst eigene Ideen aktiv mit ein.
- Du bist ambitioniert, ergreifst gerne die Initiative und besitzt eine lösungsorientierte Arbeitsweise.
- Mit Kollegen und Kunden kommunizierst Du selbstbewusst auf Deutsch sowie auf Englisch.

Das erwartet Dich bei uns

- Abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgaben im Business Development.
- Ein mehrmonatiger Aufenthalt in unserem Headquarter in Italien: Du lernst die Loccioni Group kennen, wirst eingearbeitet und sammelst internationale Arbeitserfahrung.
- Die Möglichkeit, sich intern weiterzuentwickeln, zum Beispiel zum Key Account Manager oder auch in eine andere Richtung. Wir fördern Deine individuelle Entwicklung.
- Gleitzeit, Überstundenregelung und 33 Urlaubstage.
- Eine freundschaftliche und energiegeladene Atmosphäre in einem jungen, interdisziplinären und internationalen Team, nicht nur während der Arbeit, sondern auch bei Outdoor-Aktivitäten und beim wöchentlichen Team Lunch.