



## 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:** 100 Millionen € (2017)

**Mitarbeiter:** 420 weltweit

### START / STANDORT

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt / Calw

### SO LERNEN WIR UNS KENNEN

Bitte schicke uns ein kurzes Motivationsschreiben, Deinen englischen CV sowie relevante Zeugnisse an [karriere@loccioni.com](mailto:karriere@loccioni.com).

Fragen beantwortet Dir Sarah Herchet unter der Nummer 07051 9670010.

### Als **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 unsere Neukundenakquise in konsolidierten oder neueren Geschäftsbereichen wie zum Beispiel Electronics oder E-Mobility.
- Du berichtest an den Business Unit Manager und bearbeitest gemeinsam mit Kollegen am deutschen sowie italienischen Standort 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 (z.B. durch Praktika).
- Du bist ein Teamplayer und bringst eigene Ideen aktiv mit ein.
- Du bist ambitioniert, ergreifst gerne die Initiative und besitzt eine lösungsorientierte, analytische 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 Auslandseinsatz 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 Out-of-Office Events und beim wöchentlichen Team Lunch.