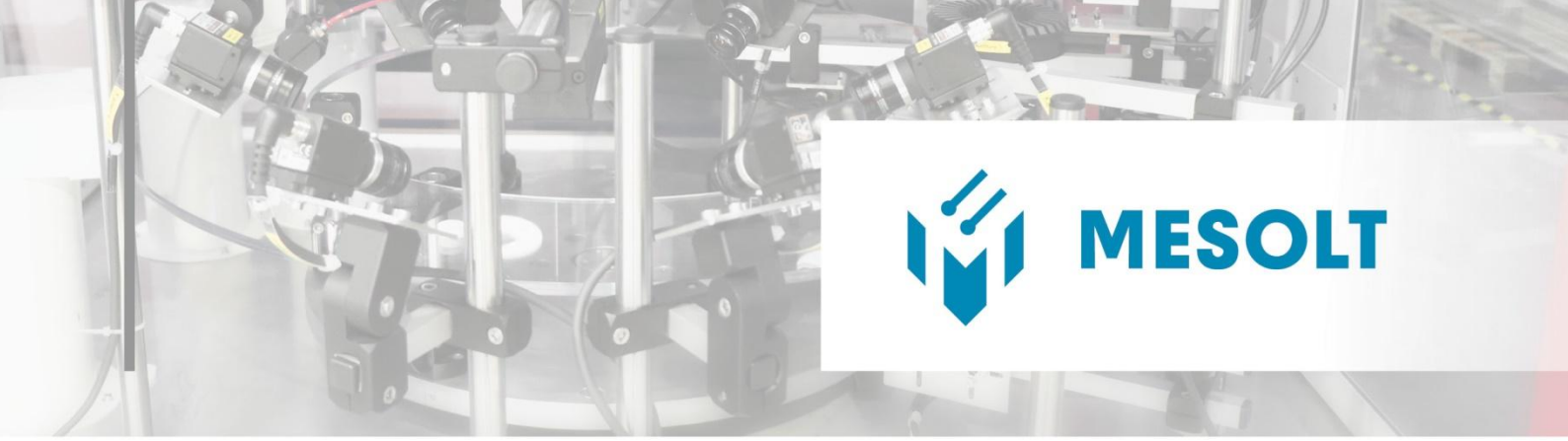


Wir suchen für unseren Hauptsitz in Trier zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Social Media & Business Development (m/w/d)

Du machst aus Kontakten Geschäftschancen.

Wir entwickeln Bildverarbeitungslösungen, KI-gestützte Inspektionssysteme und Prüfanlagen. Du findest die Unternehmen und Menschen, die unsere Technik brauchen.

Deine Aufgaben

- Du findest Zielunternehmen und Entscheider über LinkedIn und weitere digitale Kanäle.
- Du entwickelst Inhalte, die unsere Technologien verständlich machen und Interesse wecken.
- Du planst, steuerst und analysierst Social-Media-Kampagnen.
- Du gewinnst Kundenkontakte und erkennst Bedarf und Geschäftschancen.
- Du pflegst Kontakte und Aktivitäten konsequent im ERP-System.
- Du qualifizierst Leads und bereitest Gespräche für unseren technischen Vertrieb vor.

Dein Profil

- Du verfügst über erste Erfahrungen in Marketing, Vertrieb, Business Development oder Leadgenerierung.
- Idealerweise hast du bereits mit LinkedIn, Content-Erstellung oder Social-Media-Kampagnen gearbeitet.
- Du kommunizierst klar, professionell und gehst gerne auf Menschen zu.
- Technische Themen wecken deine Neugier.
- Du arbeitest strukturiert, eigenverantwortlich und bleibst konsequent dran.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse.

Deine Möglichkeiten

Du arbeitest direkt mit Geschäftsführung, Vertrieb und Entwicklung zusammen und hilfst dabei, KI-gestützte Bildverarbeitungslösungen in neue Märkte zu bringen.
Eigene Kampagnen. Kurze Entscheidungswege. Viel Raum für deine Ideen.

45.000 bis 55.000 € brutto pro Jahr

je nach Qualifikation und Erfahrung zzgl. leistungsabhängigem Bonus

Ausbildung, Studium oder Quereinstieg? Zeig uns, was du kannst.

Interesse?

Profil oder Lebenslauf per Social Media, z.B. LinkedIn oder per E-Mail an: bewerbung@mesolt.com

MESOLT ENGINEERING GMBH

Gottbillstr. 34c
D-54294 Trier
T: +49 (651) 99 858 277
F: +49 (651) 99 858 278
www.mesolt.com