



Das Unternehmen der Zukunft

Als Technologieunternehmen entwickeln und produzieren wir seit 1963 modernste Überwachungs-, Steuerungs- und Automatisierungstechnik für Kund:innen weltweit. Unsere zukunftsweisenden Produkte sind vielfältig einsetzbar – von Mobilität, Facility Management bis hin zu Erneuerbaren Energien. Wir schaffen individuelle Lösungen (Electronic Manufacturing Services) und entwickeln technologische Dienstleistungen, die neue Möglichkeiten anstoßen und ebnen. Nachhaltigkeit und Innovation sind dabei unsere ständige Antriebskraft und die Basis unserer Leitformel.

Wir bauen uns eine Organisation auf, die lernfähig, offen und flexibel ist, um rasch auf neue Anforderungen zu reagieren. Als agiles, ständig wandelndes Unternehmen rücken wir sowohl die Unternehmensprozesse, als auch unsere Mitarbeiter:innen in den Vordergrund. Selbstorganisiertes Denken und Handeln bilden den Kern unseres Tuns. Denn wir sind überzeugt, dass der wirtschaftliche Erfolg das logische Ergebnis aus einem innovativen Umfeld und nachhaltigem Agieren ist - auf ökonomischer, ökologischer und sozialer Ebene. Gemeinsam verlassen wir eingefahrene Pfade und ebnen den Weg für das „Unternehmen der Zukunft“.

TriPoints ist unsere Business Unit für **Electronic Manufacturing Services (EMS) & IoT**. Wir begleiten Unternehmen ganzheitlich – von der Produktidee über Entwicklung und Industrialisierung bis hin zur Serienfertigung und zum stabilen Betrieb im Feld.

Unser Fokus liegt auf industrietauglichen Elektronik- und IoT-Lösungen, die nicht nur technisch funktionieren, sondern auch wirtschaftlich und langfristig tragfähig sind.

Business Development Manager:in EMS & IoT

In dieser Rolle bildest du die Brücke zwischen den Anforderungen unserer Kund:innen und den internen Lösungs- und Umsetzungsteams unserer Business Unit TriPoints (EMS & IoT). Wir begleiten unsere Kund:innen von der Produktidee über Industrialisierung und Serienfertigung bis hin zum stabilen Betrieb.

Unser Anspruch: TriPoints begleitet Elektronik- und IoT-Lösungen als verlässlicher Partner von der Entwicklung über die Industrialisierung bis zur Serienfertigung – mit Fokus auf wirtschaftlich tragfähige, skalierbare und industrietaugliche Systeme.

Mit deiner lösungsorientierten und weitblickenden Arbeitsweise entwickelst du neue Kundenbeziehungen, treibst aktiv die Neukundenakquise voran und baust bestehende Partnerschaften strategisch aus. In enger Zusammenarbeit mit Technik, Entwicklung und Produktion führst du Interessent:innen von der ersten Idee bis zu einer klar definierten, umsetzbaren Lösung.

Aufgaben, die dich erwarten:

- Strategischer Vertrieb von **Elektronik- (EMS) und IoT-Lösungen** – von der Idee bis zur Serienfertigung
- Aktive **Neukundenakquise** sowie Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Aufnahme und strukturierte Übersetzung von **Kundenanforderungen** in klare interne Aufgabenstellungen
- Begleitung von Kund:innen durch Angebots- und Entscheidungsprozesse mit Fokus auf Nutzen und Wirtschaftlichkeit
- **Beratung auf Augenhöhe** mit Geschäftsführung, Einkauf und technischen Ansprechpartner:innen auf Kundenseite
- Aktives Networking und Repräsentation von **TriPoints** auf Messen, Events und in relevanten Industrie-Communities
- Pflege von Opportunities, Angeboten und Sales-Pipeline

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Erfahrung (**mind. 5 Jahre**) im **B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte oder Services**, idealerweise im Umfeld von **Elektronik / EMS, IoT oder industriellen Lösungen**
- Grundverständnis für **Elektronik, IoT-Systeme und digitale Services** im industriellen Einsatz
- Fähigkeit, **Kundenanforderungen aufzunehmen und zwischen Kund:innen und Technik zu übersetzen**
- Sicheres Auftreten sowie **klare Kommunikation auf Augenhöhe**
- **Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise** mit unternehmerischem Denken
- Sehr gute **Deutsch- und Englischkenntnisse**

Deine Chance bei TELE:

- Eine **strategisch relevante Rolle** mit aktivem Einfluss auf den Ausbau unseres **IoT- und EMS-Geschäfts**
- Mitarbeit an **innovativen Kundenprojekten mit neuen Technologien** im industriellen Umfeld
- Hohen **Gestaltungsspielraum** sowie kurze Entscheidungswege
- Enge Zusammenarbeit mit erfahrenen **Expert:innen aus Technik und Management**
- Eine **langfristige Perspektive** in einem dynamischen, wachsenden Marktumfeld
- Du profitierst von **flexiblen Arbeitszeiten**. Unsere moderne Homebase ist gut erreichbar, auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln.
- Dein Onboarding ist auf die Balance zwischen Eigenständigkeit und individueller Betreuung ausgelegt.
- Das aus gesetzlichen Gründen anzuführende kollektivvertragliche monatliche Mindestgrundgehalt für diese Stelle liegt bei **€ 3.616,50** (Vollzeit). Eine Bereitschaft zur Überzahlung mit Orientierung am derzeitigen Markt und in Abhängigkeit deiner Erfahrung, Berufsausbildung und Qualifikation ist gegeben.



Wenn du Spaß an Eigenverantwortung, Mut und Kreativität hast und TELE zum besten Unternehmen der Welt machen möchtest, bewirb dich bei uns.

Werde Teil des Unternehmens der Zukunft, wir freuen uns auf dich und deine Ideen!

JETZT BEWERBEN