



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 ohne Hierarchien 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“.

Projektmanager:in Sales Elektronik

In dieser spannenden Position (38,5 Stunden/Woche) bist Du Teil unseres TELE-Teams und übernimmst eine Schlüsselrolle im Geschäftsfeld Electronic Manufacturing Services (EMS).

Deine Rolle

Als Projektmanager:in Sales arbeitest Du eng mit innovativen Unternehmen und Startups zusammen (Best Practices). Du verstehst die Bedürfnisse dieser dynamischen Kund:innen und entwickelst gemeinsam mit ihnen innovative Lösungen. Damit bist Du nicht nur Gestalter:in, sondern auch Wegbereiter:in für neue, spannende Ideen.

Dank unserer schlanken Teamstruktur in diesem Bereich hast Du die Möglichkeit, flexibel und eigenverantwortlich zu agieren. Du genießt viel Gestaltungsspielraum und trägst gleichzeitig auch zum Erfolg des Geschäftsfeldes direkt bei.

Dein Beitrag

Du bist die Schnittstelle zwischen Kund:innen und unserem Unternehmen. Du verstehst es, alle relevanten Stakeholder einzubinden und außergewöhnliche Ergebnisse zu erzielen. Mit Deiner proaktiven, lösungsorientierten Kommunikation und Deinem verbindlichen Auftreten begeisterst Du Deine Kund:innen während der gesamten Projektlaufzeit und darüber hinaus.

Als Schlüsselspieler:in trägst Du maßgeblich zum Ausbau unseres EMS-Geschäftsfeldes bei. Du optimierst Prozessabläufe und förderst die enge Zusammenarbeit zwischen allen Unternehmensbereichen, um messbaren Mehrwert für unsere Kund:innen und das Unternehmen zu schaffen.

Aufgaben, die dich erwarten:

- **Spannende Kundenprojekte realisieren:** Plane und führe innovative Elektronikprojekte durch, die Deine Kund:innen begeistern.
- **Vielseitiges Projektmanagement:** Setze verschiedene Methoden praktisch um und finde stets den besten Weg zum Erfolg.
- **Vertriebsstrategien mitgestalten:** Entwickle und setze gemeinsam innovative Vertriebsstrategien um.
- **Kundenanforderungen analysieren:** Bereite komplexe Anforderungen präzise für die Angebotserstellung auf.
- **Eigenverantwortliche Kundenbetreuung:** Baue starke Kundenbeziehungen auf.
- **Erfolge und Prognosen präsentieren:** Zeige Deine Projekterfolge auf und erstelle fundierte Prognosen.

- **Daten und Dokumentation pflegen:** Sorge für eine lückenlose und präzise Projektdokumentation.

Das bringst du mit:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Kenntnisse in den Bereichen Projektmanagement und Vertrieb
- Erfahrung mit ERP und CRM-System von Vorteil
- Freude an der Gestaltung von Fertigungsabläufen
- Fähigkeit zur strategischen Ausrichtung und Erweiterung des Geschäftsfelds EMS
- Selbständiger Arbeitsstil und Kundenorientierung
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Ausgezeichnetes Deutsch und English in Wort & Schrift

Deine Chance bei TELE:

- Du profitierst von flexiblen Arbeitszeiten und einem zukunftsorientierten „work anywhere“-Arbeitsmodell. Unsere moderne Homebase ist gut erreichbar, auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln.
- Dein Onboarding ist auf die Balance zwischen Eigenständigkeit und individueller Betreuung ausgelegt.
- Du leistest einen wertvollen Beitrag, um uns als Unternehmen der Zukunft weiter voranzubringen. Eigenverantwortlich und selbstbestimmt bringst du deine Ideen, deine Kreativität und dein agiles Mindset ein.
- Neugierde und Selbstbestimmung bilden das Fundament deiner Arbeit und geben dir den notwendigen Gestaltungsspielraum, um dich zu entfalten. Stetig dazulernen und sich zu verbessern, das ist unser Ziel bei TELE.
- Das aus gesetzlichen Gründen anzuführende kollektivvertragliche monatliche Mindestgrundgehalt für diese Stelle liegt bei **€ 3.381,13 (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