

We, **Carbon Components GmbH & Co. KG**, are one of the leading specialists in precision machining, processing, and assembly of fiber composite components. Serving a diverse range of industries, including machine building, medical, media, measurement technology, aerospace, unmanned aerial vehicles, and drones, our expertise has positioned us at the forefront of innovation. Customers value and trust our service, which unlocks the full potential of fiber composite components in their applications. As we move our company in 2024 to our main site in Amberg, we are expanding our team to assist the founders and company owners in implementing the company's growth strategy.



Junior Sales and Business Development Manager (f/m/d) (working student)

YOUR TASKS AND RESPONSIBILITIES

- Assist the founders in developing and implementing the company's growth strategy and actively contribute to the development of business goals.
- Develop a structured approach for identification of new business opportunities and prospects by selecting and establishing the right tools (e.g., Google Search, LinkedIn Sales Navigator, etc.).
- Identify prospects and potential customers following a hands-on approach to build a funnel of opportunities.
- Develop, execute, and follow-up on cold calling and cold emailing campaigns to introduce the company and its services.
- Prepare and deliver sales presentations to prospective customers.
- Develop and implement a systematic approach for customer relationship management (CRM system, metrics, and KPIs) to retain existing customers, ensure excellent customer service, and manage a pipeline of opportunities.

YOUR SKILLS AND WHAT YOU ARE INTO

- First hands-on work experience in sales/marketing, industrial engineering, or comparable field.
- First experience or eagerness to learn quickly how to identify, implement, and leverage tools such as Google, LinkedIn Sales Navigator, or others for prospect research, and a CRM system to manage the pipeline of opportunities and existing customer relationships (whatever tools we come up with, we need to keep it simple – outcome matters).
- Ability to translate strategic plans into practice, following a hands-on approach and way of working to make effective and efficient progress with growth initiatives.
- Driven by an entrepreneurial spirit, proactive and motivated self-starter, eager to take ownership and responsibility for your growth initiatives in a persistent fashion.
- Confident with your verbal and written communication skills (German/English preferred, additional languages are a plus), eager to establish and retain customer relationships. Speaking the language of B2B and our focus industries is beneficial.

WE WOULD LIKE TO OFFER YOU AND ARE ASKING FOR

- **Earliest start date as of August 2024:** Initially part-time (e.g., 8 h - 20 h/week) in a flexible and hybrid working model – we aim to meet as a team on a regular basis at our site in Amberg.
- Base salary and additional performance-based benefits following your results and business growth.
- Willingness and ability to join the team for a minimum of 9-12 months, as initiatives take time to make an impact and pay off.

Are you curious? Give it a try, we are looking forward to receive your application documents by E-Mail to info@carbon-components.de or using the **contact form** on our website.

Carbon Components GmbH & Co. KG
Kettelerstraße 16 | DE-92249 Vilseck
www.carbon-components.de



Wir, die **Carbon Components GmbH & Co. KG**, sind einer der führenden Spezialisten für die Präzisionsbearbeitung und Montage von Faserverbundbauteilen. Wir bedienen eine Vielzahl von Branchen, darunter Maschinenbau, Medizin, Medien, Messtechnik, Luft- und Raumfahrt, unbemannte Luftfahrzeuge und Drohnen, und sind mit unserem Fachwissen an der Spitze der Innovation positioniert. Kunden schätzen und vertrauen unserem Leistungsangebot, der das volle Potenzial von Faserverbundbauteilen in ihren Anwendungen ausschöpft. Mit dem Umzug unseres Unternehmens im Jahr 2024 an unseren Hauptstandort in Amberg erweitern wir unser Team, um die Gründer und Firmeninhaber bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens zu unterstützen.



Junior Sales und Business Development Manager (w/m/d) (Werkstudent)

DEINE AUFGABEN

- Du unterstützt die Gründer bei der Entwicklung und Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens und trägst aktiv zur Entwicklung und Erreichung der Geschäftsziele bei.
- Du entwickelst eine strukturierte Vorgehensweise zur Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten, indem du entsprechende Tools auswählst und diese für deine Zwecke etablierst (z. B. Google Search, LinkedIn Sales Navigator, etc.).
- Du identifizierst relevante Kontakte bei potenziellen Neukunden und baust dir eine Zielkundenliste auf.
- Du bist verantwortlich für Konzeption, Umsetzung, und Nachverfolgung von Kampagnen zur Kalt-Akquise über verschiedene Kanäle, wie z. B. LinkedIn, E-Mail, Anruf.
- Du entwickelst und etablierst einen systematischen Ansatz für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM-System, Metriken, KPIs), um Bestandskunden zu binden, und einen hervorragenden Service für unsere Kunden sicherzustellen.

DEIN PROFIL UND DEINE STÄRKEN

- Erste praktische Berufserfahrung im Vertrieb/Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem vergleichbaren Bereich.
- Erste Erfahrung oder Neugierde und Bereitschaft, sich schnell in Tools wie LinkedIn Sales Navigator und weitere einzuarbeiten und diese entsprechend zu etablieren – welches Tool auch immer zur Diskussion steht, wir halten es einfach, das Ergebnis zählt.
- Kompetenzen, strategische Pläne in die Praxis umzusetzen, dabei pragmatisch und ergebnisorientiert zu arbeiten, um effektive und effiziente Fortschritte zu erzielen.
- Unternehmergeist, eigenständig proaktiv und motiviert in der Arbeitsweise, bereit und gewillt Verantwortung für seine Initiativen zu übernehmen.
- Kommunikationsstart in Wort und Schrift (deutsch und englisch bevorzugt), vor allem wenn es darum geht, neue Kontakte zu knüpfen und eine Geschäftsbeziehung aufzubauen – es ist von Vorteil, wenn du die Sprache unserer Branche sprichst.

UNSER ANGEBOT

- **Frühester Beginn ab August 2024:** Zunächst in Teilzeit (z. B. 8 bis 20 Stunden/Woche) in einem flexiblen und hybriden Arbeitsmodell – als Team möchten wir uns gerne regelmäßig an unserem Standort in Amberg treffen.
- Vertriebsorientierte Vergütung über Grundgehalt und zusätzliche leistungsabhängige Gehaltsbestandteile entsprechend deinen Ergebnissen und Geschäftswachstum.
- Bereitschaft, für mindestens 9-12 Monate Teil des Teams zu werden – Initiativen brauchen Zeit, bis diese Ergebnisse liefern und du damit Erfolg erzielen kannst.

Du bist neugierig geworden? Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@carbon-components.de oder über unsere **Webseite/Kontaktformular**.

Carbon Components GmbH & Co. KG
Kettelerstraße 16 | DE-92249 Vilseck
www.carbon-components.de

