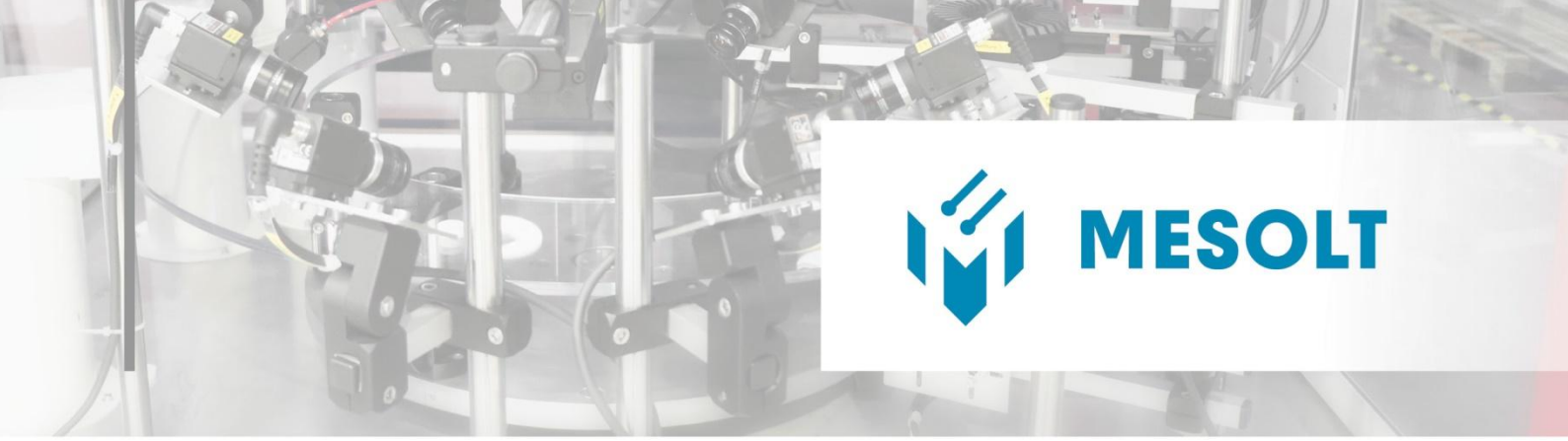


Wir suchen für unseren Hauptsitz in Trier zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

# 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