



Praktikant/in (m/w/d) im Bereich Marketing / Business Development für die Dauer von 6 Monaten (ab sofort)

Sie haben große Lust unser Team an der Schnittstelle zwischen Business Development und Marketing zu unterstützen sowie unsere Online-Vertriebs-Aktivitäten zu stärken? Sie haben Spaß daran sich vielfältigen und spannenden Aufgaben zu stellen und darüber hinaus exzellente Einblicke in den modernen betrieblichen Alltag eines führenden Forschungsdienstleisters zu erhalten? Dann bewerben Sie sich bei uns als Praktikant/ in (m/w/d) im Bereich Marketing / Business Development.

Taros Chemicals GmbH & Co. KG ist seit 20 Jahren ein erfolgreiches Unternehmen im Bereich Synthesedienstleistungen und chemischer Auftragsforschung am Wissenschafts- und Technologiecampus Dortmund (TechnologieZentrumDortmund, TU Dortmund, etc.). Unsere Leistungen vermarkten wir global. Im Zuge unseres weiteren Wachstums suchen wir Sie zur Stärkung unseres Teams.

Was Sie erwartet:

- Sie unterstützen bei der Planung von zielgerichteten (Online) Business-Development und Leadgenerierungsmaßnahmen und setzen diese selbstständig um
- Sie erstellen Markt- und Wettbewerbsanalysen mit Informationen, die Sie online und offline generieren
- Sie monitoren und reporten Ihre Arbeit in regelmäßigen Abständen und erhalten wertvolles Feedback
- Sie sammeln persönliche Erfahrung in Beratung und Vertrieb von hochspezialisierten Forschungs-Dienstleistungen und tauschen sich mit unseren Experten aktiv aus. Dabei setzen Sie - soweit bereits vorhanden - Ihr chemisches Know-how erfolgreich im Kundenkontakt ein und bearbeiten generierte Leads selbständig nach
- Sie unterstützen bei Aufbau und Pflege von spezifischen Branchennetzwerken und besuchen (virtuelle) Branchenveranstaltungen sowie Fachmessen nach Bedarf

Was wir erwarten:

- Sie sind Student/-in oder Absolvent/-in der Wirtschaftschemie, Chemie oder Betriebswirtschaft mit Affinität zu den Naturwissenschaften
- Sie bringen neben sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen in Wort und Schrift idealerweise bereits praktische Erfahrung an der Schnittstelle von F&E und Vertrieb mit
- Sie sind „fit“ im Umgang mit Sozialen Medien für den unternehmerischen B2B Einsatz
- Idealerweise haben Sie bereits mit einem CRM gearbeitet / kennen die Grundprinzipien
- Eine strukturierte und projektorientierte Arbeitsweise sowie ein hohes Maß an Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Teamfähigkeit sind Ihre Stärken
- Ein sicherer Umgang mit MS Office sowie dem WWW runden Ihr Profil ab

Was wir bieten:

Wir bieten keinen Job „von der Stange“, denn bei uns steigen Sie direkt in chemisch / technisch anspruchsvolle Themen ein, übernehmen Verantwortung und - nach Möglichkeit - Teilprojekte in einem internationalen Arbeitsumfeld. Ferner bietet sich nach Absprache evtl. die Möglichkeit im Anschluss an das Praktikum eine Abschlussarbeit anzufertigen.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an application@taros.de. Weitere Infos zu Taros unter: www.tarosdiscovery.com