

# Vertriebsinnen- dienst/Kalkulation Elektronik

(M/W/D) VOLLZEIT 25 - 30 STD.

EPnP verbindet MedTech-Kompetenz mit anspruchsvollen High-Tech- und Elektroniklösungen.

Sie sind die kaufmännisch-technische Schaltzentrale unseres Vertriebs: Sie kalkulieren Angebote für elektronische Baugruppen präzise, prüfen Stücklisten und Zeichnungen, holen Bauteilpreise ein und stimmen sich eng mit Einkauf und Fertigung ab.

Im ERP pflegen Sie saubere Stammdaten – damit Anfragen schnell, marktgerecht und verlässlich beim Kunden ankommen.

## VORAUSSETZUNGEN/ ANFORDERUNGEN

- » Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (z. B. Techniker, Industriefachwirt) oder vergleichbare Qualifikation
- » Mehrjährige Erfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise in der Elektronikbranche oder bei einem EMS-Dienstleister
- » Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, insbes. Excel, sicherer Umgang mit ERP-Systemen
- » Strukturierte, sorgfältige und selbstständige Arbeitsweise und gute Englisch Kenntnisse

## Wir sind



EPnP vereint Elektronikfertigung, CNC-Feinmechanik und Produktentwicklung/ F&E unter einem Dach – für Systeme, die präzise, verlässlich und verantwortungsvoll wirken.

Unsere Fertigungstiefe reicht von EMS mit SMD- und THT-Bestückung, Selektiv- und Vakuumlöten, Conformal Coating und Assembly bis zur CNC-Feinmechanik mit  $\mu\text{m}$ -Genauigkeit, Baugruppenmontage, Reinraumprüfung und Recycling im Kreislauf. In der Produktentwicklung arbeiten wir mit Sensorik, Materialbeschaffung, Polymerforschung, Digital Twin, Firmware und Prototyping – von PCB bis PCBA, von der kleinsten Schraube bis zum kompletten System.

Über 280 Mitarbeitende an sieben Standorten in Süddeutschland und Österreich bündeln ihre Kompetenzen in einer Unternehmensgruppe. Forschung, Entwicklung, Elektronikfertigung und Feinmechanik greifen ineinander und schaffen tragfähige Lösungen für Medizintechnik, Luft- & Raumfahrt Industrie und Automotive, – mit Systemlösungen, die spürbare Wettbewerbsvorteile schaffen.

# Detaillierte Stellenbeschreibung

## Wir suchen

Für den Bereich Vertrieb / Commercial Management suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine Vertriebs- und Marketing Assistenz (m/w/d) in Teilzeit (25–30 Stunden/Woche) zur operativen Unterstützung des CSO – mit Fokus auf B2B-Marketing, Marketing Automation und Lead Management, damit qualifizierte Leads strukturiert entstehen, nachverfolgt werden und im Vertrieb ankommen.

## Ihre Aufgaben

- » Planung, Umsetzung und Nachverfolgung von Marketingkampagnen (online & offline) inkl. Erfolgsmessung anhand definierter KPIs
- » Lead-Generierung über zentrale Kanäle: Sie bauen Lead-Quellen aus und pflegen sie laufend.
- » Ausbau und Pflege von Lead-Quellen (Website, LinkedIn, Events)
- » Marketing Automation und CRM-Workflows
- » Lead Nurturing entlang des Sales Funnel
- » Content- und Kommunikationssupport (Website, LinkedIn, Newsletter, Sales-Unterlagen)
- » Event- und Messeorganisation
- » CRM-Datenpflege & Reporting
- » Pflege der Unternehmenswebsite sowie Unterstützung bei SEO-Maßnahmen
- » Steuerung externer Dienstleister (Agenturen, Designer, Übersetzer)

## Arbeitsort und -modell

Eine Nähe zu unserem Hauptstandort 75242 Neuhausen ist wünschenswert, da hier persönliche Meetings und Abstimmungen stattfinden. Dank der cloudbasierten Arbeitsweise der EPnP GmbH ist Remote-Arbeit ausdrücklich erwünscht und wird individuell im Arbeitsvertrag vereinbart.



## Sie bringen mit

- » Ausbildung oder Studium im Bereich Marketing, Kommunikation oder vergleichbar
- » 3–5 Jahre Erfahrung im B2B-Marketing, idealerweise Med Tech oder High-Tech (oder einer anderen erklärungsbedürftigen Branche)
- » Erfahrung mit CRM- und Marketing-Automation-Tools (z. B. HubSpot, Pipedrive, Mailchimp, Brevo)
- » Strukturierte, selbstständige Arbeitsweise
- » Teamorientierung und Pragmatismus
- » Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- » Sicherer Umgang mit Content- und Design-Tools (z. B. Canva, Adobe Creative Suite, WordPress)
- » Affinität zu technischen, erklärungsbedürftigen Produkten

## Wir bieten

- » Teilzeitstelle (25–30 Std./Woche) mit echter Verantwortung
- » Flexible Arbeitszeiten und hybrides Arbeiten
- » Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb und Management
- » Gestaltungsspielraum in einem wachsenden Technologieunternehmen
- » Attraktive, leistungsgerechte Vergütung
- » 30 Tage Urlaub (anteilig bei Teilzeit)
- » Moderne Arbeitsausstattung – auch fürs Homeoffice
- » Kurze Entscheidungswege und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten

EPnP GmbH  
Monbachstraße 5

75242 Neuhausen/ Germany

e-mail: [careers@epnp-medical.com](mailto:careers@epnp-medical.com)

[www.epnp.de](http://www.epnp.de)

[in company/epnp-medical-gmbh](https://www.linkedin.com/company/epnp-medical-gmbh)

