

Minijob | Praktikum | Bachelor-Thesis | Master-Thesis

Thema: Entwicklung einer Sales-/Vertriebs-/Preisstrategie für Dienstleistungen der Zielgruppe frühphasiger medizinischer Startups

Die Stiftung für Medizininnovationen und die Medical Innovations Incubator GmbH (MII) haben sich auf die Förderung erfolgreicher Medizininnovation spezialisiert. Seit unserer Gründung im Jahr 2014 arbeiten wir eng mit besonders erfolgsversprechenden Gründungsprojekten und Startups aus den Medical Life Sciences (Medizintechnik, Diagnostika, Arzneimittel) zusammen. Wir entwickeln neuartige Qualifizierungsprogramme, wie beispielsweise den „4C Accelerator Tübingen“, organisieren Vortragsreihen („Wie kommt das Neue in die Medizin?“) und rufen Partnernetzwerke ins Leben. Für diesen ganzheitlichen und einzigartigen Ansatz wurden wir für die Rudolf-Diesel-Medaille 2022, dem ältesten Innovationspreis Deutschlands, nominiert.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine:n Werkstudent:in, Praktikant:in oder Studien-Absolvent:in für eine Bachelor- oder Master-Thesis. Kenntnisse in den medizinischen Fachbereichen werden nicht vorausgesetzt.

Deine Aufgabe ...

Die MII hat spezielle Dienstleistungen für frühphasige medizinische Startups entwickelt. Das Ziel ist es die Startups zu ENABELN ihre eigene Denkweise zu entwickeln, um die Dinge eigenständig umzusetzen – getreu dem Motto: Hilfe zur Selbsthilfe!

Dieses Projekt erarbeitet eine Vertriebs- und Preisstrategie, welche auf die Bedürfnisse der zu identifizierenden relevanten Kundenbedürfnisse ausgerichtet ist. Außerdem ist der Aufbau der Vertriebsstruktur (bspw. Direktvertrieb mit Außendienst, indirekter Vertrieb über Zwischenhändler) für die gewählte Strategie zu planen.

Gegenstand der Analyse:

- Marktsegmentierung: Potenzielle Käufergruppen recherchieren und bzgl. kaufverhaltensrelevanter Merkmale unterscheiden.
- Positionierungsanalyse: Wettbewerber analysieren & dem Alleinstellungsmerkmal der MII Dienstleistung gegenüberstellen
- Kundenbefragung: Erfahrungsberichte von potenziellen Kunden mit Dienstleistungen von Wettbewerbern erstellen und auswerten. Anforderungen an die MII Dienstleistungen ableiten.
- Marktzugangsanalyse: Sales-/Vertriebs-/Preisstrategien der wichtigsten Wettbewerber in deren Marktsegmenten vergleichen.

Deine Qualifikation ...

- Bachelor-/Master-Studium der Fachrichtung Betriebs-/Volkswirtschaft, Wirtschaftswissenschaft, Marketing oder vergleichbar
- Studienschwerpunkt im Bereich Vertrieb, Sales, After Sales, Pricing, Marketing, Business Development, Produktmanagement, Customer Relationship Management (wünschenswert)
- Relevante Berufserfahrung als Werkstudent:in, Praktikant:in, o.ä. (wünschenswert)

Deine Persönlichkeit ...

- Leidenschaft zum Ärmel hochkrempeln und anpacken.
- Hohe Eigenverantwortung, selbstständige Arbeitsweise sowie unternehmerisches Denken – “Dein Projekt, dein Baby”.
- Analytische und empathische Herangehensweise bei gleichzeitigen Macher:innen-Qualitäten
- Konzeptionelles Denken
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten...

- Herausfordernde Projekte, Start-ups & Kunden
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office Möglichkeiten
- Sinnstiftende Tätigkeit in einer gesellschaftlich relevanten Branche
- Inspirierendes, dynamisches, unternehmerisch denkendes Umfeld mit informellem Teamwork
- Modernste Methoden des New Work (z.B. Design Thinking, SCRUM, Kanban)

Diese Stelle ist ab sofort zu besetzen und hat Mindestdauer von 3 Monaten. Schwerbehinderte werden bei gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt. Bei Interesse freuen wir uns auf eure Bewerbung (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) in elektronischer Form als PDF an haemmerle@mi-incubator.com.