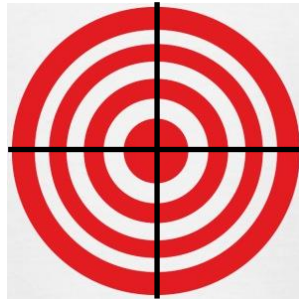


Job offer: Assistance for Sales Manager



Die **ANavS GmbH** entwickelt Systeme zur **zentimeter-genauen Positions- und Lagebestimmung** für autonome Fahrzeuge und Roboter, unbemannte Flugzeuge (UAVs), die Schifffahrt und die Vermessung. Die Integration und Fusionierung von GPS, Galileo, GLONASS, Inertialsensoren, Odometrie und Kameras ermöglicht die herausragende Performance der ANavS-Systeme.

Was wir bieten:

- junges, inhabergeführtes Startup mit familiärem Betriebsklima und flachen Strukturen
- großer Gestaltungsspielraum & jede Menge zu tun
- Startup-Atmosphäre (Hüttenabende, gemeinsamer Sport usw.)
- eine Position mit attraktiver Vergütung und flexibler Zeiteinteilung
- einen Arbeitsplatz im Herzen Münchens (Nähe Königsplatz/ TU München)

Ihre Aufgaben:

- Unterstützung bei der Akquise von Kundenaufträgen, Erstellung von Angeboten
- Unterstützung bei der Pflege von Kundenbeziehungen
- Unterstützung bei der Erstellung von Werbematerial

Ihre Qualifikation:

- Mindestens 2 Semester im Studium der Betriebswirtschaft
- Interesse an der Mitarbeit in einem schnell-wachsenden Start-Up
- Interesse an den Zukunftsthemen des autonomen Fahrens und autonomer Roboter

Um unseren Kundenstamm weiter auszubauen, möchten wir gerne unseren Vertrieb verstärken.

Möchten Sie in einem technologisch-wissenschaftlichen Umfeld mitwirken und eigene Akzente setzen, dann schicken Sie Ihre vollständige Bewerbung an: patrick.henkel@anavs.de