



---

## Praktikum Business Development (m/w/d) - Lasertechnik

---

Vollzeitpraktikum (40 Std./Woche) für bis zu 6 Monate

### **Lasertechnik im Fokus. Deine Zukunft. Unsere gemeinsame Vision.**

Du bist Studierender und möchtest wertvolle Praxiserfahrung in einem High-Tech-Unternehmen sammeln? Dann bist du bei uns genau richtig! SCANLAB entwickelt, produziert und vertreibt seit 35 Jahren Scan-Lösungen zum Ablenken von Laserstrahlen und macht dadurch den Laser erst zu einem echten Werkzeug. Bei SCANLAB hast du die Chance, dein Wissen in der Welt der Lasertechnologie anzuwenden und an innovativen Projekten mitzuwirken.

Wir suchen motivierte Studierende, die ihre Begeisterung für Technik und Innovation in einem professionellen Umfeld einbringen möchten. Ob als Werkstudent, Praktikant oder in einer Abschlussarbeit – wir bieten dir spannende Einblicke in die Welt der High-Tech-Lasertechnologie. Deine analytischen Fähigkeiten, deine Kreativität und dein Engagement helfen uns, neue Maßstäbe in der Laser-Scan-Technologie zu setzen. Klingt nach einer großartigen Gelegenheit? Dann bewirb dich für deine

### **Praktikum Business Development (m/w/d) - Lasertechnik**

und werde Teil unseres engagierten Teams!

---

## Deine Aufgaben

Als Praktikant im Business Development (m/w/d) - Lasertechnik unterstützt du beim Aufbau und der Weiterentwicklung eines Geschäftsfeldes.

- Führst du fundierte Recherchen und Analysen zur strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsbereichs durch
- Organisierst du alle Aktivitäten rund um die Vorbereitung eines erfolgreichen Markteintritts
- Entwickelst du Marktstrategien und Geschäftsmodelle für innovative Produkte und Lösungen
- Analysierst du die technische Machbarkeit neuer Produktideen und bewertest mögliche Herausforderungen gemeinsam mit unserem Entwicklungsteam
- Strukturierst du Informationen aus Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen und bereitest diese für Entscheidungsvorlagen auf
- Arbeitest du an Konzeptpapieren, Business Cases und Präsentationen mit
- Unterstützt du unser Vertriebsteam bei der Akquise und Leadgenerierung, Recherche im Netz und sozialen Netzwerken sowie Pflege unseres CRM-Systems

## Dein Profil

- Immatrikulierter Student (m/w/d) aus den Bereichen Wehrtechnik, Maschinenbau, einem ähnlichen Bereich oder mit vergleichbaren Qualifikationen – idealerweise im Masterstudium, gerne mit Schwerpunkten in Managementdisziplinen
- Interesse an der Lasertechnik-Branche
- Erfahrung im Umgang mit gängigen Office-Tools und idealerweise mit CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Selbständige und zuverlässige Arbeitsweise, schnelle Auffassungsgabe, Eigeninitiative sowie gute Kommunikationsfähigkeit

---

## Unser Angebot

### Gesundheit & Wohlbefinden

- Ergonomische Arbeitsplätze
- Bewegte Pause & Sportangebote (z. B. Kickerturniere, Volleyball)
- Kostenfreie Getränke & vergünstigte, frische Gerichte (auch vegetarisch) im Mitarbeiterrestaurant

### Flexibilität & Work-Life-Balance

- Home-Office bis zu 50 % (wo möglich)
- Gleitzeit & flexible Arbeitszeiteinteilung
- 30 Urlaubstage (anteilig)

### Lernen & Weiterentwicklung

- Schulungen in unserer Academy & externe Weiterbildungen

### Team & Unternehmenskultur

- Teamevents, Sommer- und Weihnachtsfeier
- Corporate Benefits

### Nachhaltigkeit & moderne Infrastruktur

- Engagement für Umwelt & Ressourcenschonung
- Modernes Büro mit guter ÖPNV-Anbindung, Fahrradstellplätzen & Duschen
- Activity Based Working

Klingt genau nach dem Job, den du suchst? Dann freuen wir uns, dich kennenzulernen! Lade deine Unterlagen unter Angaben des frühesten Eintrittsdatums jetzt hoch.

---

Deine Ansprechpartnerin in Sachen Karriere



Thérèse Baumeister  
T.Baumeister@scanlab.de  
Thérèse auf LinkedIn  
Thérèse auf Xing