



Wer sind wir?

Die KISA GmbH ist ein spezialisiertes Maschinenbau-Unternehmen, das Mitglied der LIG-Gruppe - www.l-i-g.net - ist. Wir fertigen an unserem Standort in Kamp-Lintfort Maschinen zum Waschen, Entwässern, Dosieren, Auflösen und Mischen für die Steine- und Erdenindustrie - www.kisa.nrw-. Unsere Maschinen ermöglichen unseren Kunden eine nachhaltige Rohstoffgewinnung oder eine nachhaltige Aufbereitung von Sekundärrohstoffen zur Wiederverwendung. In den letzten Jahren sind wir kontinuierlich gewachsen und wollen nun bald die 10 Millionen € Umsatzmarke „knacken“. Das Wachstum in den letzten Jahren resultierte ausschließlich auf der Basis von Kundenempfehlungen, d. h. bisher sind wir vertriebllich nicht aktiv gewesen.

Dies wollen wir 2024 mit deiner Hilfe ändern.

Wir suchen aus den Fachbereichen Wirtschaftsingenieurwesen oder Wirtschaftswissenschaften einen vertriebsorientierten Studenten, der mit uns gemeinsam im Rahmen seines Studiums und seiner Bachelor- oder Masterarbeit eine **international ausgerichtete Vertriebsstrategie im Maschinenbau** erarbeitet.

Bachelor- oder Master-Arbeit zu vergeben

Was erwartest dich?

Sofern du Interesse an der direkten Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung hast und dir zutraust auf der Basis unserer strategischen Geschäftsfelder die Märkte der Welt nach ihrer Attraktivität und ihren Wachstumsperspektiven zu clustern, dann sollten wir unbedingt miteinander sprechen. Sobald wir die Märkte geclustert haben, suchen wir mit dir gemeinsam in den für unsere Produkte attraktiven Märkten nach unseren künftigen Vertriebspartnern.

Dieses Projekt ist kein rein theoretisches Projekt, sondern wir suchen mit dir ganz konkret weltweit nach unseren künftigen Vertriebspartnern, mit denen wir im Rahmen des Projektes auch Händlerverträge abschließen werden. Dafür werden wir sicher auch den einen oder anderen Händler vor Ort besuchen.

Wir bieten dir für deine Unterstützungszeit einen Werkvertrag, mit dem du bei der Tätigkeit in unseren Räumlichkeiten versichert bist und deine Kosten decken kannst.

Wir möchten dieses Projekt in unserem Geschäftsjahr 2024 abschließen und die Verträge mit unseren neuen Vertriebspartnern spätestens im 1. Quartal 2025 abschließen, so dass wir unsere neuen Vertriebspartner auf der BAUMA 2025, der Weltleitmesse für Baumaschinen, vom 7. bis 13. April 2025 in München, auf unserem Messestand bereits vorstellen und persönlich begrüßen können.

Die Einzelheiten zu dem theoretischen Teil der Diplom-Arbeit und deren Struktur und Gliederung können wir gerne gemeinsam mit deinem Professor in einem persönlichen Gespräch abstimmen.



Kontaktdaten:

Peter Meier
Geschäftsführer
KISA GmbH
Südstraße 44
47475 Kamp-Lintfort
E-Mail: P.Meier@KISA.nrw
Telefon: 02842- 965931