

Wir suchen dich:

Praktikant*in (m/w/d) B2B Sales

Vollzeit oder Teilzeit



Lust auf ein Praktikum in einem jungen, dynamischen und purpose-driven Start-up?

Deine Aufgaben

- Aufbau unserer Sales-Strategie, von der Leadgenerierung bis zum Closing
- Design und Entwicklung der Lead-Stages und Customer Journey
- Erstellung von Pitch Decks
- Durchführung von Vertriebsaktivitäten (von der Ansprache, zur Vorführung bis Vertragsverhandlungen: du übernimmst Verantwortung und bist überall mit dabei)
- Einholen von Feedback der Kund*innen zur Weiterentwicklung unserer Videos
- Pflege unseres CRM-Systems
- Analyse und Tracking der Performance-Kennzahlen in Sales

Deine Benefits

- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office
- Dich erwarten ein junges und motiviertes Team und eine offene Feedbackkultur
- Zusammenarbeit auf Augenhöhe
- Systematisches Onboarding und persönliche Betreuung zur Erreichung deiner Entwicklungsziele
- Startup-Erfahrung und vielseitige Aufgaben mit viel Freiraum für eigene Ideen
- Am Ende erhältst du ein mega geniales Praktikumszeugnis

Dein Profil

- Laufendes Studium (mit Immatrikulationsbescheinigung)
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (deutsches Sprachzertifikat, Niveau B2 oder C1 bevorzugt)
- Fit in Microsoft Office Anwendungen (Teams, Outlook, Word, PowerPoint, Excel, OneNote)
- Eigeninitiative, Selbstständigkeit und Kreativität
- Souveränes Auftreten und kommunikationsstark
- Pluspunkt: wenn du bereits mit einem CRM-Tool gearbeitet hast

Dein Ansprechpartner:

Benjamin Naurath

Mobil: 0176 47364519

E-Mail: b.naurath@fitfuerimmer.eu



Bewerbung

Wir freuen uns auf deine
Bewerbung!