



Wir suchen ab sofort einen

Werkstudenten (20h) Business Development & Sales (m/w/d)

Willst Du vom ersten Tag an Kundenkontakt, Verantwortung und Impact haben? Als fester Teil unseres Teams das Wachstum eines innovativen Startups vorantreiben? Durch intensives Coaching zum Business Development Profi werden? Dann melde dich jetzt bei uns! Wir freuen uns auf dich!

vCOACH: Communication Training. No Trainer Needed. Powered by AI.

Wir sind ein schnell wachsendes Ed-tech Startup (B2B) und erfinden Soft-skill Trainings neu mit Hilfe künstlicher Intelligenz. Dafür wurden wir bereits mit dem HR-Innovation Award ausgezeichnet. Die Trainings sind 100% digital & skalierbar (no trainer needed) und trotzdem individuell wie ein 1-on-1 Coaching. So erhalten deutlich mehr Menschen Zugang zu High-Impact Trainings. Wir sind ein erfahrenes Team mit je 5-10 Jahren Erfahrung in Großkonzern, Beratung, Startup & Forschung.



Deine Aufgaben

- Du bist der **Erstkontakt zu unseren zukünftigen (Unternehmens-)Kunden** und **begeisterst sie** für unser Produkt (Warm- & Kaltakquise)
- Du bist verantwortlich für **Funnelmanagement** und unterstützt dabei den **Sales Prozess weiter zu verbessern** (Sales Unterlagen, Demo Material, Ansprache)
- Du arbeitest eng mit unserer Geschäftsführung zusammen und unterstützt bei der Weiterentwicklung der **Business Development Strategie**

Dein Profil

- Du bist im **Studium** (Wirtschaftswissenschaften, o.ä.) und hast idealerweise **erste Praxiserfahrung**
- Du trittst **souverän** auf und überzeugst mit deiner positiven Ausstrahlung und **Kommunikationsstärke**
- Du bist **pragmatisch, ergebnisorientiert** und absolut **verlässlich, Arbeiten nach Zielen spornt dich an**
- Du lernst schnell und kannst **sicher** mit Software Anwendungen/**Microsoft Office Produkten** umgehen
- **Perfekte Deutschkenntnisse (muttersprachliches Niveau)** und **sehr gute Englischkenntnisse**
- Erste Erfahrungen im telefonischen Vertrieb sind ein Plus