

WIR HABEN DEN RICHTIGEN RIECHER – WAS UNS NOCH FEHLT BIST DU!

Werkstudent*in im Bereich Business Development/Sales (m/w/d)

Du möchtest in einem agilen, bereits mehrfach ausgezeichneten Start-up das Vorantreiben innovativer Technologien unterstützen? Du begeisterst Dich dafür, in einem kleinen Team freundlicher und engagierter Kolleginnen und Kollegen zu arbeiten? Du willst als wertvolles Mitglied unser junges Unternehmen weiterentwickeln und bei der Planung, Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen unterstützen? Du hast gerne den Überblick und hilfst bei der Erstellung von Handlungsempfehlungen? Dann bist Du bei uns genau richtig!

WER SIND WIR?

Als agiles Startup im dynamischen Wachstumsmarkt für Sensortechnologie begleiten wir weltweit Unternehmenskunden aus dem Labor- und Industriemarkt. Unsere innovative Technologie basiert auf etablierten chemischen Analyseverfahren und ermöglicht die sekundenschnelle Analyse nahezu jeglicher Gerüche in der Raumluft (z.B. Echtzeit-Messung von mehr als 300 Aromastoffen in Kaffee). Unsere patentierte Weiterentwicklung der Laboranalyseverfahren ermöglicht die Automatisierung unterschiedlicher Prozesse und eröffnet damit ganz neue Anwendungsbereiche für Industriekunden. Mit einem talentierten Team bieten wir unseren internationalen Kunden aus unterschiedlichsten Branchen maßgeschneiderte Hard- und Softwarelösungen auf dem neuesten Stand der Technik.

WAS IST DEINE ROLLE?

Als Werkstudent*in im Bereich Business Development unterstützt du unser Team tatkräftig dabei, Geschäftsprozesse kontinuierlich zu analysieren und weiterzuentwickeln. Von der Akquise von Neukunden bis hin zur stetigen Verbesserung des gesamten Prozesses - als begeisterte*r Allrounder*in erhältst du vielseitige Einblicke und darfst an allen Stellen kreativ und motiviert aushelfen.

Insbesondere benötigen wir bei folgenden Tätigkeiten deinen Support:

- Planung, Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen
- Akquise von Neukunden & telefonische Kundenbetreuung: Du unterstützt unser Sales-Team bei der Akquise von neuen Kunden und nimmst Kontakt zu potenziellen Kunden auf. Du erhältst eine Einarbeitung in den Bereich Telefonakquise und sammelst erste Erfahrungen im Bereich Leadmanagement
- Datenpflege und -erfassung, sowie dein aktives Mitwirken im gesamten Prozess, von der Telefonakquise, der Telefonberatung bis hin zur Auftragsabwicklung
- Analyse von Kennzahlen und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Optimierung der Lead-Generierung & CRM-Maßnahmen



WAS SOLLTEST DU MITBRINGEN?

- Du bist immatrikulierte/r Student*in und begeisterst dich für die Weiterentwicklung und das Wachstum eines jungen Unternehmens
- Du beherrschst den sicheren Umgang mit MS Office
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du kannst analytisch, eigenverantwortlich und lösungsorientiert arbeiten
- Du hast Spaß am Telefonieren
- Freude an abwechslungsreichen Aufgaben und den Willen, Dich gemeinsam mit engagierten Kolleginnen und Kollegen neuen Herausforderungen zu stellen

Wünschenswert:

- Erfahrungen oder Kenntnisse aus dem Studium im Bereich Business Development
- Gespür für wirtschaftliche Trends und Einflüsse

WAS BIETEN WIR?

- Sehr gute Bezahlung
- Motiviertes und aufgeschlossenes Team engagierter und kompetenter Kolleginnen und Kollegen
- Du bist als vollwertiges Teammitglied in alle Prozesse eingebunden und gestaltest die Zukunft von unserem Unternehmen aktiv mit
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- Start-up-Atmosphäre mit viel Gestaltungsspielraum
- Herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben
- Flexible Arbeitszeiten: Wir besprechen Deine Möglichkeiten, um die Stelle optimal mit Deinem Studium zu vereinen. Gerne darfst Du in der vorlesungsfreien Zeit auch tatkräftiger unterstützen

KONTAKT

Wenn Dich diese Herausforderung reizt und Du unser innovatives Unternehmen, unsere Technik und unser motiviertes Team kennenlernen möchtest, dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung (bewerbung@plasmion.de).