

Stellenbeschreibung



Technologie verändert sich. Wir gestalten sie mit.

Die ALSO Enterprise Services GmbH und druckerfachmann.de sind Teil der ALSO Gruppe – einem der führenden Technologieanbieter für die IT-Branche in Europa. Wir verbinden Anbieter und Abnehmer der IT-Industrie und bieten maßgeschneiderte Services in den Bereichen Managed Print Services, 3D-Druck, Modern Work und Cloud. Am Standort Berlin bauen wir aktuell unseren B2B-Digitalvertrieb weiter aus und suchen tatkräftige Unterstützung für unser Team.

Werkstudent (m/w/d) Digitalvertrieb / Digital Sales

Deine Aufgaben

- Du unterstützt das Team aktiv beim Auf- und Ausbau unserer digitalen B2B-Vertriebskanäle, zum Beispiel in den Bereichen Inbound Sales, Social Selling und E-Commerce
- Du begleitest den Prozess der Lead-Generierung und Lead-Qualifizierung und hilfst dabei, potenzielle Kunden zielgerichtet anzusprechen
- Du unterstützt bei der Arbeit mit modernen Sales- und Marketing-Tools, zum Beispiel CRM-Systemen und Marketing-Automation-Plattformen, und hältst Stamm- sowie Kundendaten aktuell
- Du arbeitest mit KI-Tools und bringst eigene Ideen ein, wie KI sinnvoll im Vertriebsprozess eingesetzt und weiterentwickelt werden kann
- Du wirkst bei der Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen mit und unterstützt bei der Auswertung relevanter Vertriebs-KPIs
- Du arbeitest eng mit den Kolleginnen und Kollegen aus Marketing, Sales und Produktmanagement zusammen, um digitale Kampagnen vertrieblich zu begleiten

Das bringst Du mit

- ➔ Du bist immatrikulierte:r Student:in der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens, der (Wirtschafts-)Informatik, des Digital Managements, Marketing/Sales oder eines vergleichbaren Studiengangs
- ➔ Du begeisterst dich für digitale Vertriebsmodelle, E-Commerce, moderne IT-Trends, den Einsatz von KI und B2B-Vertrieb
- ➔ Du arbeitest zuverlässig, strukturiert und eigenverantwortlich und bringst eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität mit
- ➔ Erste Erfahrungen mit CRM-Systemen oder digitalen Marketing-Tools sind ein Plus. Sehr gute Kenntnisse in MS Office beziehungsweise Microsoft 365 setzen wir voraus
- ➔ Erfahrung in der inhaltlichen Aufbereitung von Themen für Social Media
- ➔ Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten und Lösungskompetenz sowie Hunter- und Netzwerker-Mentalität
- ➔ Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

DARAUF KANNST DU DICH FREUEN

*Standort: Berlin | Anstellungsart: Werkstudententätigkeit, bis zu 20 Stunden pro Woche |
Bereich: B2B Digital Sales*

- ➔ Du erhältst Einblicke in den Neuaufbau eines digitalen Vertriebs-Ecosystems bei einem führenden IT-Unternehmen
- ➔ Dich erwarten attraktive Arbeitszeiten, die sich gut mit deinem Studium verbinden lassen, sowie die Möglichkeit zum hybriden Arbeiten im Berliner Office und im Homeoffice
- ➔ Du erhältst einen fairen und angemessenen Stundenlohn
- ➔ Du baust wertvolle Kontakte in der IT-Branche auf und erhältst spannende Übernahme- oder Karriereperspektiven nach Abschluss deines Studiums
- ➔ Dich erwartet ein dynamisches, aufgeschlossenes Team mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen und direktem Feedback

HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?

Dann schicke uns deine Bewerbung mit Lebenslauf, Immatrikulationsbescheinigung und einem kurzem Schreiben an bewerbungen@druckerfachmann.de. Bitte in den Stellentitel in den Betreff.

druckerfachmann.de GmbH & Co. KG
Wegedornstraße 36
12524 Berlin
E-Mail: bewerbungen@druckerfachmann.de