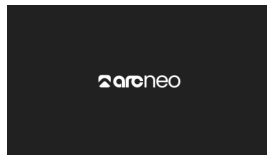


arcneo GmbH



arcneo ist ein Berliner Start-up, das nachhaltigen Wohnraum neu denkt. Wir kombinieren modulare Holzbauweise mit einem digitalen Investmentansatz, um klimafreundliche und bezahlbare Wohnungen zu realisieren. Mit über 350 Wohnungen in Planung und einem starken Netzwerk aus Partnern in ganz Deutschland bauen wir ein skalierbares Modell für nachhaltige Stadtentwicklung auf. Werde Teil eines Teams, das Verantwortung übernimmt, mitgestaltet und echten Impact schafft. Klick: [Website](https://arcneo.de/) | [LinkedIn - Jonathan](https://www.linkedin.com/in/albroscheit/) (Co-Founder & COO)

Praktikant im Bereich Marketing und Vertrieb

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 3 Monate; Vergütung: 0;
Bewerbungsfrist: 01.01.2026

Aufgabenbeschreibung

Gestalte aktiv die Markteinführung von arcneo im DACH-Raum mit – von der strategischen Positionierung bis zur Umsetzung unserer Kommunikations- und Vertriebsinitiativen. Du arbeitest eng mit den Gründern zusammen und gewinnst Einblicke in den Aufbau eines FinTech-Unternehmens an der Schnittstelle von Immobilien und Nachhaltigkeit. Dabei hast du die Möglichkeit, direkt mit erfahrenen Investor:innen, Branchenexpert:innen und Partnern aus unserem Netzwerk zusammenzuarbeiten.

Du arbeitest direkt mit den Gründern an wichtigen Aufgaben, wie zum Beispiel:

- Marketingmaßnahmen: Organisches Wachstum und SEO-Optimierung, Erstellung von Inhalten, LinkedIn-Marketing und Outreach
- Vertriebsunterstützung: Erstellung von Vertriebsmaterialien, Nutzung von KI-Tools zur Nachverfolgung von Kampagnen, Marktanalyse und -forschung
- Startup-Finanzierung: Kommunikation mit Investoren, Investoren-Outreach über Regionen hinweg (Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien)
- Optimierung strategischer Rahmenbedingungen: Verfeinerung von Materialien, Automatisierung der Kommunikation

Mit der Verantwortung für bestimmte Aufgaben werden Praktikanten dazu ermutigt, eigenständige Lösungen und Strategien zu entwickeln. Es besteht auch die Möglichkeit, direkt mit Investoren in Kontakt zu treten, an Branchenveranstaltungen teilzunehmen und das Berliner Startup-Ökosystem näher kennenzulernen.

Erwartete Qualifikationen

- Studium in den Bereichen Wirtschaft, Kommunikation oder Marketing
- Interesse an Vertriebsthemen, der Öffentlichkeitsarbeit oder an der Erstellung von Inhalten (Pitchdecks, Broschüren, Website, Artikeln)

- Ausgeprägte schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Sicherer Umgang mit Daten und deren Analyse (z. B. CRM, KPIs)
- Bereitschaft, Verantwortung für Aufgaben zu übernehmen und innovative Lösungen zu entwickeln
- Fähigkeit, flexibel in einem dynamischen Team zu arbeiten, Gründer zu unterstützen und verschiedene Aufgaben zu priorisieren

Unser Angebot

- Aufbau und Verwaltung von B2C sowie B2B2C-Pipelines (Zielgruppen: Business Angels, Immobilieninvestoren, Multiplikatoren)
- Praktische Verkaufs- und Outreach-Techniken
- Erstellung von Inhalten für eine exklusive, professionelle Zielgruppe
- Verwendung digitaler Tools (CRM, LinkedIn, Hubspot Analytics, N8N Automation)
- Arbeiten in einem schnelllebigen Startup-Umfeld
- Einblicke in Fintech, Immobilien und Green Tech
- Anwendung von KI-Tools im geschäftlichen Kontext
- Zugang zur deutschen Startup-Szene

Bewerbung

Reiche deine Bewerbung ein oder sende eine E-Mail mit deinem Lebenslauf und deinem Anschreiben an jonathan@arcneo.de.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/198306/HTWB/>
Angebot sichtbar bis 01.12.2025

