

Sharpist GmbH



We are a fast-growing start-up that was founded on the core belief that personalized learning is an important right everyone should be able to have access to. As such, we deliver measurable business outcomes for our global enterprise clients through a digital people development platform. Personal 1:1 coaching is at the heart of our solution as we are convinced of the strong impact coaching has on personal growth.

Our product has unparalleled user engagement in the market and it tackles the need of companies to manage and scale people development. Equity, diversity, and inclusion are big topics for us. We are convinced that fair, heterogeneous, and inclusive company culture is the key to our company's development, exceptional growth, and achieving our goals. And as such, we welcome people of all ages, ethnic backgrounds, genders, and sexual orientations.

Junior Sales Development Representative (m/w/d)

Diese Position bietet flexible Einstiegsmöglichkeiten: Du kannst in Teilzeit starten (z. B. während des Studiums) und später – wenn es für dich passt – in eine Vollzeitrolle wechseln.

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 40000-60000 OTE

Aufgabenbeschreibung

Wir sind ein schnell wachsendes Start-up mit einem maßgeschneiderten digitalen Produkt, das auf 1:1-Coaching basiert und entwickeln uns stetig weiter, um unseren Kunden messbare Ergebnisse zu liefern.

Als Europas führende Lösung für Personalentwicklung glauben wir, dass personalisiertes Lernen so wichtig ist, dass alle Anspruch und Zugang dazu haben sollten. So kombinieren wir die Bedürfnisse der einzelnen Mitarbeiter:innen mit der Forderung nach weltweiter Skalierbarkeit globaler Organisationen.

Wir setzen auf ein beispielloses Engagement unserer Nutzer:innen, das durch eine menschliche 1:1-Interaktion mit einem Coach und eine digitale Lernreise angetrieben wird, die das persönliche Wachstum transparent, messbar und angenehm macht.????

Als Junior Sales Development Representative (m/w/d) bist du Ansprechpartner:in für potenzielle Kunden bei Sharpist. Du wirst oft der erste Kontakt zwischen dem Markt und Sharpist und in vielen Gesprächen das erste Gesicht des Unternehmens sein. Du wirst in den folgenden Kernbereichen zum Wachstum von Sharpist beitragen:

- Verantwortung für den Aufbau und die Pflege einer Liste potenzieller Accounts, einschließlich der Analyse von Personas und Neuigkeiten, um zentrale Strategien, Schlüsselwörter und Veränderungen zu identifizieren.
- Identifizierung und Ansprache potenzieller neuer Sharpist-Kunden über diverse Kommunikationskanäle wie Telefon, E-Mail und LinkedIn.
- Zusammenarbeit bei der Entwicklung eines Frameworks und Playbooks mit Best

Practices für die erfolgreiche Gewinnung neuer Kunden.

- Sammlung und Weitergabe wertvoller Rückmeldungen und Erkenntnisse an das Marketing- und Produktteam, um unser Produkt weiterzuentwickeln.
- Gestaltung positiver Kundenerfahrungen und aktiver Beitrag zur Steigerung der Markenbekanntheit und -wahrnehmung.

Was Du hier bei Sharpist tun wirst

Innerhalb von 1 Monat wirst Du...

- Beziehungen innerhalb des Teams aufbauen und die Schnittstellen und die Zusammenarbeit zwischen den Teams verstehen
- Die Coaching- und Learning & Development Welt und verschiedene Branchen kennenlernen
- Eine eigene Liste von Firmen, die Du scharf überwachst
- Erste potenzielle Kunden über die Möglichkeiten zur Erfolgsmessung von digitalem Coaching und der Integration von Sharpist in ihre Lern- und Entwicklungslandschaft beraten
- Deine ersten privaten Coaching-Sitzungen mit Deinem eigenen Coach erhalten haben

Innerhalb von 1 Quartal wirst Du...

- Dich mit Deinem Account Executive (AE) auf Deine Unternehmen eingespielt haben
- In regelmäßigem Austausch mit den anderen Abteilungen stehen, insbesondere Sales, Marketing und Revenue Operations
- Zahlreiche Gespräche mit Führungskräften aus dem Personalbereich auf der ganzen Welt führen, und ihnen dabei helfen, mit Sharpist Lösungen auf ihre Herausforderungen zu finden
- Die Dir zur Verfügung gestellten Tools, z. B. Lusha, HubSpot und Langdock, beherrschen
- Deine ersten Opportunities gebucht haben

Innerhalb von 1 Jahr wirst Du...

- Eigene Initiativen vorantreiben, die unser Team auf die nächste Stufe bringen
- Unseren Status Quo herausfordern und bei der Generierung von Business in einem skalierenden Umfeld maßgeblich mit dazu beitragen

Und was kommt danach?

- Wir wachsen stark als Organisation. Übernehme mehr Verantwortung!
- Entwickle kontinuierlich Deine Fähigkeiten in der Akquise und Wissen über das Produkt und die Personalentwicklungs-Landschaft
- Sag Du es uns ;)

Erwartete Qualifikationen

Diese harten Fakten werden uns dazu anregen, Dich besser kennenzulernen zu wollen

- Du bist kontaktfreudig, verfügst über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und hast keine Angst vor anspruchsvollen Gesprächen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse ermöglichen reibungslose Interaktion mit Kunden
- Tiefe Neugierde ist eine typische Eigenschaft von dir
- Du bist ein Teamplayer und arbeitest gerne in einem multikulturellen Team
- Du zeigst Eigenverantwortung und Initiative anstehende Herausforderungen anzunehmen und denkst "outside-the-box"
- Eine Leidenschaft für die Themen Lernen, Weiterentwicklung und persönliches wie berufliches Wachstum treiben Dich an
- Eine Kombination aus Bescheidenheit und Selbstvertrauen helfen Dir, ehrliche und aufgeschlossene Gespräche mit Fachleuten zu führen
- Du besitzt eine abgeschlossene Ausbildung oder Studium (z.B. in BWL, International Management, (Wirtschafts)-Psychologie, Sozialwissenschaften oder ähnliches)

Unser Angebot

- Wettbewerbsfähige Verkaufsprovision: Lass Dich für Deine harte Arbeit belohnen – mit einem Provisionsmodell, das Deinen Erfolg honoriert.
- Unbegrenzte Coaching-Sessions: Greife jederzeit auf zertifizierte Coaches zu, um Dein persönliches und berufliches Wachstum zu fördern.
- Hybrides Arbeitsmodell: Genieße die Flexibilität, sowohl remote als auch vor Ort zu arbeiten.
- Betriebliche Altersvorsorge (bAV): Plane Deine Zukunft mit unserem attraktiven Altersvorsorgeprogramm.
- Jährliches Trainingsbudget: Investiere in Deine Entwicklung mit einem dedizierten Budget für Kurse, Workshops und Zertifizierungen.
- Kostenlose Getränke, Snacks und Obst: Bleibe den ganzen Tag über energiegeladen und versorgt mit kostenlosen Erfrischungen.
- Vierteljährliche Magnetic Week: Verbinde Dich mit Deinen Kolleg:innen bei spannenden Events, die inspirieren und begeistern.

Bewerbung

Wir sind ein Arbeitgeber, der Chancengleichheit fördert, und ermutigen Menschen jeden ethnischen Hintergrunds, Geschlechts, jeder Fähigkeit und sexuellen Orientierung, sich zu bewerben.

Bewirb dich jetzt, wenn dich das anspricht und du Teil der Personalisierung des Lernens für Mitarbeiter:innen weltweit werden möchtest. Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/198886/TUB/>
Angebot sichtbar bis 04.12.2025

