

koppla GmbH - Sales



koppla entwickelt die kollaborative Terminplanungsplattform der nächsten Generation für das Bauwesen, die Projektmanagern dabei hilft, Projekte termingerecht abzuwickeln, indem Verzögerungen und Störungen erkannt werden, bevor sie sich auf den Zeitplan auswirken. Wir sind ein B2B SaaS-Unternehmen, das 2020 gegründet wurde und von namhaften Investoren wie Earlybird unterstützt wird. Bereits heute zählen viele der Top-100-Bauunternehmen in Deutschland zu unseren Kunden – und unser Marktanteil wächst stetig. Wir sind ein motiviertes und ambitioniertes Team, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Bauindustrie dabei zu unterstützen, effizienter zu bauen. Wir arbeiten bereits mit führenden Bauunternehmen zusammen und erzielen messbare Ergebnisse für unsere Kunden (mehrmonatige Zeitersparnisse durch koppla). Unsere Ambitionen werden von führenden VCs (Earlybird, Newion) und Angels aus der Branche unterstützt, da wir uns einem billion-dollar Problem in einer unterdigitalisierten und unterversorgten Branche widmen. Bei uns ist Unternehmenskultur mehr als nur ein Buzzword: Wir leben Eigenverantwortung, offene Kommunikation und ehrliches Feedback – und das alles in einem Umfeld, wo Teamgeist über Konkurrenzdenken steht. So schaffen wir ein Team was Höchstleistungen abliefert und sich gleichzeitig wohlfühlt und Spaß hat.

Sales Development Representative / SDR (all genders)

Vollzeit, Teilzeit oder Werkstudententätigkeit

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: unbefristet; Vergütung: 50.000 - 70.000 OTE + Equity

Aufgabenbeschreibung

Wir suchen dich als Sales Development Representative (all genders welcome) in Berlin. Du möchtest deine Vertriebskarriere gezielt ausbauen und bringst starke Kommunikationsfähigkeiten mit. Du schreckst nicht vor Cold Calling zurück, sondern nutzt es gezielt, um Bedarf zu erkennen und Termine zu qualifizieren. Außerdem bist du neugierig und findest kreative Wege, unsere Zielkund:innen zu aktivieren. In einem kleinen Team mit erfahrenem Mentor (VP Revenue) und klaren Entwicklungsperspektiven lernst du alle Grundlagen des Outbound-Vertriebs – von der Lead-Qualifizierung bis zur Neukundengewinnung – und bereitest dich in der Regel innerhalb von 12–18 Monaten strukturiert auf deinen nächsten Schritt als Account Executive vor. Auch andere Perspektiven, zum Beispiel im Team Customer Success, stehen dir offen.

Compensation: €50-70k OTE (70:30 Split, monatliche Auszahlung) + 5% deines Fixgehalts in Equity oben drauf

Location: Berlin (Hybrid, 3+ days/week in office)

Was du tun wirst:

- Du baust durch eigenständige Lead-Recherche und systematisches Cold Calling eine starke Outbound-Pipeline auf, die unserem Sales-Team kontinuierlich qualifizierte Verkaufschancen liefert.

- Du baust deine Vertriebsexpertise systematisch auf: Von der ersten Recherche bis zum qualifizierten Lead durchläufst du den kompletten Sales Development Prozess und legst dabei das Fundament für deine Vertriebskarriere.
- Du wirst zum Pipeline-Architekten: Du identifizierst eigenständig hochwertige B2B-Prospects (Mid-Market Segment), führst erste Gespräche und verwandelst kalte Kontakte in warme Verkaufschancen für unser Account Executives.
- Du entwickelst deine Gesprächsführung: Mit jedem Cold Call und jeder E-Mail-Kampagne schärfst du deine Kommunikationsfähigkeiten und lernst, wie du Entscheider von unserer Lösung überzeugst.
- Du meisterst moderne Sales-Tools: Mit HubSpot, Lusha, LinkedIn Sales Navigator und weiteren Tools steuerst du professionell den gesamten Lead-Prozess und entwickelst dabei wertvolle Tech-Skills für deine weitere Laufbahn.
- Du gestaltest Strategien mit: Du testest neue Outreach-Methoden, optimierst Prozesse und sammelst dabei strategische Erfahrungen, die dich auf die nächste Karrierestufe vorbereiten.

Erwartete Qualifikationen

Diese Rolle ist perfekt, wenn du deine Vertriebskarriere strategisch starten oder auf das nächste Level bringen möchtest:

- Du bringst erste Vertriebserfahrung mit: Ob durch Praktika, Werkstudententätigkeit oder erste Berufserfahrung – du hast schon mal Kunden kontaktiert und weißt, wie B2B-Verkauf funktioniert.
- Du willst Verantwortung für deinen Erfolg: Du suchst eine Rolle, wo deine Leistung direkt sichtbar wird und du selbst steuerst, wie erfolgreich du bist.
- Du kommunizierst überzeugend: Am Telefon und per E-Mail bringst du deine Punkte klar rüber und kannst Menschen für Ideen begeistern – auch wenn sie dich noch nicht kennen.
- Du denkst unternehmerisch: Du willst nicht nur Aufgaben abarbeiten, sondern aktiv mitgestalten, neue Wege ausprobieren und dabei lernen, was wirklich funktioniert.
- Du siehst deine Zukunft im Vertrieb: Ob Quereinsteiger oder schon auf dem Weg – du willst langfristig im Sales wachsen und suchst den idealen Einstieg oder nächsten Schritt.
- Du sprichst fließend Deutsch und kommst auch auf Englisch gut zurecht, wenn es um interne Abstimmungen geht.

Unser Angebot

- Ein Unternehmen von Miteigentümern durch steueroptimierte Equity Zuteilungen.
- Eine Unternehmenskultur, die Transparenz, Respekt, Eigenverantwortung, Zusammenarbeit und das Wohlergehen jedes Teammitglieds auf dieser spannenden Reise in den Mittelpunkt stellt
- Ein Umfeld, das harte Arbeit wertschätzt und gleichzeitig Work-Life-/Familienintegration ermöglicht – mit 28 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeiten und einem hybriden Arbeitsmodell
- Hundefreundliches Büro in Berlin mit kostenlosem Mittagessen sowie Getränken und Snacks
- Und mehr: Jährliches persönliches Weiterbildungsbudget von 1.500 €, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge („BAV“) von 30%, Urban Sports Club Mitgliedschaft, Jobticket und weitere Benefits

Bewerbung

Unsere Interview Steps:

1. Initial Interview mit People & Culture
 2. Technisches Interview mit dem Hiring Manager
 3. Founder Interview mit den Gründern
- Reference Call vor Offer wo möglich und sinnvoll

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/199997/TUB/>
Angebot sichtbar bis 23.01.2026

