

Sharpist GmbH - Sales Development

Sharpist

Bei Sharpist sind wir auf einer Mission: „Jede:n dazu zu befähigen, ein selbstbestimmtes, reflektiertes Berufs- und Privatleben zu führen.“ Dafür haben wir die Giganten an Bord geholt—Porsche, RWE, IKEA und hunderte mehr—und satte 30 Millionen Euro eingesammelt, um richtig durchzustarten. Klar, wir haben Fehler gemacht, aber genau die haben uns schneller und schlauer nach vorne gebracht. Jetzt, unter der Führung unseres Co-Founders und CEOs, bauen wir unser Vertriebsteam komplett neu auf—und zwar als echtes Powerhouse, das Sharpist zur Nummer 1 Coaching-Plattform im DACH-Raum gemacht hat. Aus einem klassischen Coaching-Unternehmen ist so ein datengetriebener Riese geworden, der nicht nur das Leben und die Karrieren unserer Nutzer:innen verändert, sondern auch den gesamten Spirit in Unternehmen neu denkt. Wir schauen nicht nur Fußball—wir spielen in der Champions League des Coachings.

Werkstudent/Intern Sales Development

Teilzeit

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 6 Monate - mehr;

Vergütung: Mindestlohn + Provision

Aufgabenbeschreibung

Als Sales Development Praktikant:in oder Werkstudent:in bei Sharpist sitzt du nicht einfach nur irgendwo rum, sondern wirst Teil der nächsten Generation von unternehmerisch denkenden Köpfen. Hier kannst du das, was du gelernt hast, direkt in echten Situationen anwenden—du treibst den Vertrieb voran und entwickelst neue Business-Chancen, egal ob inbound oder outbound. Und das Beste daran: Die Skills, die du hier in Sachen Sales, Prospecting und Outbound-Strategien sammelst, sind nicht nur für heute wichtig—sie sind das Fundament, wenn du später mal dein eigenes B2B-Unternehmen gründen willst. Egal, ob du ein Startup launchen oder ein Growth-Team leiten möchtest: Die Praxis-Erfahrung, die du hier bekommst, ist dein perfektes Sprungbrett in die B2B-Business-Welt.

Erwartete Qualifikationen

Leidenschaft & Eigeninitiative: Du sitzt nicht gerne am Spielfeldrand. Du packst an, gehst Herausforderungen an und bringst Dinge ins Rollen—auch wenn mal nicht alles vorgegeben ist.

Kommunikationsgeschick: Ob am Telefon oder per Mail—du kannst Menschen begeistern, überzeugen und mitreißen. (Deutsch auf Muttersprachniveau ist Pflicht!)

Analytisches Denken: Du weißt, hinter jedem Lead steckt eine Story—und du willst sie herausfinden.

Future Entrepreneur: Du willst dir ein starkes Sales-Fundament aufbauen, um später mal

dein eigenes B2B-Startup zu gründen.

Vor Ort & Lernfokus: Du hast Bock, Theorie endlich in der Praxis auszuprobieren—bei uns im dynamischen Start-up mitten in der Nachbarschaft.

AI-first Mindset: Du arbeitest täglich mit KI-Tools.

Unser Angebot

Was du lernst
In Woche 1:

SDR Onboarding: Du lernst unseren SDR-Workflow kennen und wirst zum CRM-Profi. Hier erfährst du, wie wir aus „qualifizierten“ Leads echte Interessenten machen.

Tool Time: Du bekommst Einblick in unser komplettes Prospecting-Arsenal—von Event-Outreach bis zu Social und Consulting Plays. Und du weißt genau, wann du welches Tool am besten einsetzt.

Im ersten Monat:

Active Outreach: Du startest direkt durch und setzt Multichannel-Kampagnen um—egal ob auf LinkedIn, per Mail oder mit Video-Prospecting. Du lernst, wie du echte Gespräche startest und Interesse weckst.

Data Mastery: Du entwickelst ein Auge für die richtigen Daten. Wenn irgendwas nicht passt, weißt du, wie du Leads neu verteilst und deine Insights wie ein Profi dokumentierst.

Collaboration: Du arbeitest eng mit unserem Marketing-Team und den Account Executives zusammen, um deine Ansprache immer weiter zu verbessern—damit jeder Lead sitzt.

Ab Monat 3:

Pipeline Ownership: Jetzt verwaltest du deine eigene kleine Pipeline und verwandelst qualifizierte Leads in Sales Qualified Leads (SQLs)—die perfekte Vorlage für unsere Account Executives.

Process Optimization: Du teilst jede Woche deine Learnings, damit wir gemeinsam unsere Outreach-Strategien immer besser machen.

B2B Business Foundation: Die Skills, die du hier in Prospecting, Lead Nurturing und Closing lernst, sind genau das, was du später brauchst, um dein eigenes B2B-Business zu starten und zu skalieren.

Bewerbung

Unser Prozess

Wir glauben: Echte Talente erkennt man im echten Gespräch. So läuft's bei uns:

Schneller Einstieg: Schick uns deinen Lebenslauf und ein kurzes, ehrliches Anschreiben, das zeigt, warum du die perfekte Kombi aus Köpfchen und Macher:in bist.

Erstes Kennenlernen: Ein lockerer Call mit HR, bei dem wir über deine Sales-Passion und deine Ziele sprechen.

Praktische Aufgabe: Zeig uns, wie du Leads qualifizierst und das CRM rockst—hands-on.

Teamrunde: Im letzten Step lernst du ein paar unserer Top-Leute kennen, damit wir sicher sind, dass der Vibe stimmt.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/202196/TUB/>
Angebot sichtbar bis 19.04.2026

