

Maklerfriend GmbH - Marketing Business Development



MaklerFriend wurde 2024 von Experten aus der Immobilienbranche gegründet, mit dem Ziel, Immobilienmaklern bei der Wertermittlung erheblich Aufwand und Zeit zu ersparen. Als technologieaffines Unternehmen kombinieren wir jahrelange Branchenerfahrung mit modernsten Technologien wie Big Data und KI, um für unsere Kunden präzise und nachvollziehbare Präsentationen im eigenen Corporate Design zu erstellen. Unser Team besteht aus Immobilienprofis und Technologieexperten, die die täglichen Herausforderungen der Branche aus erster Hand kennen und Lösungen entwickeln, die Maklern einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen und sie von der Konkurrenz abheben.

Sales Development Representative (m/w/d) - Werkstudent / Minijob - SaaS & Immobilien

Du telefonierst gerne, bist kommunikativ und möchtest echte Vertriebserfahrung sammeln? Dann werde Teil unseres Teams und unterstütze uns dabei, Immobilienmaklern unsere innovative Software vorzustellen. Flexible Arbeitszeiten, leistungsorientierte Vergütung und die Möglichkeit, vollständig remote zu arbeiten, machen diesen Job ideal neben dem Studium.

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: unbefristet; Vergütung: €620 / Monat bei Minijob; Bewerbungsfrist: 15.08.2026

Aufgabenbeschreibung

Als Sales Development Representative (SDR) bist du der erste Ansprechpartner für potenzielle Neukunden und trägst maßgeblich zu unserem Wachstum bei.

Deine Aufgaben:

- Telefonische Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden (Immobilienmakler)
- Vorstellung unserer Software und unseres Unternehmens
- Qualifizierung von Interessenten
- Vereinbarung von Online-Demotermine für unser Vertriebsteam
- Dokumentation der Gespräche im CRM-System
- Pflege und Nachverfolgung von Leads
- Unterstützung bei Outbound-Kampagnen per E-Mail und LinkedIn

Verkaufen musst du nicht – dein Ziel ist es, Interesse zu wecken und qualifizierte Termine zu vereinbaren.

Erwartete Qualifikationen

- Freundliches und sicheres Auftreten am Telefon
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Kommunikationsstärke und Freude am Umgang mit Menschen
- Eigenständige und zuverlässige Arbeitsweise

- Motivation, Neues zu lernen und Ziele zu erreichen
- Erste Erfahrungen im Vertrieb oder Kundenkontakt sind von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Sicherer Umgang mit dem PC; Erfahrungen mit CRM-Systemen sind ein Plus

Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeiten (10–20 Stunden pro Woche)
- Minijob oder Werkstudententätigkeit
- Remote oder in unserem Büro in Berlin-Charlottenburg
- Attraktive Vergütung mit zusätzlichem Bonusmodell
- Intensive Einarbeitung und persönliches Coaching im B2B-Vertrieb
- Ein modernes Software-Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Viel Eigenverantwortung und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen
- Ein motiviertes, kleines Team mit flachen Hierarchien
- Wertvolle Praxiserfahrung im SaaS-Vertrieb und in der Immobilienbranche
- Entwicklungsmöglichkeiten bis hin zu einer langfristigen Zusammenarbeit

Bewerbung

Sendet uns Eure Bewerbung am besten per E-Mail. Wir suchen motivierte MitarbeiterInnen, die kurzfristig anfangen können. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahmen.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/206381/FUB/>
Angebot sichtbar bis 20.09.2026

