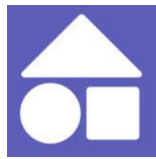


GetMomo Financial GmbH



Wir sind ein Berliner Fintech mit der Mission, die finanziellen Weichen für die Immobilienbranche zu stellen. Durch unser Banknetzwerk bieten wir mittelständischen bis großen Wohnungsverwaltern einen einfachen Zugang zu allen benötigten Bankprodukten und automatisieren dabei alles rund um Zahlungen. Schon mehr als 500.000 Wohneinheiten gehören heute zu unserem Partnerportfolio.

Unterstützt werden wir von führenden Venture-Capital-Fonds aus Europa.

Praktikant im Bereich Business Development Vertrieb (m/w/d)

Starte durch als Growth Manager und zünde den Sales-Turbo unseres Berliner Fintech-Startups! Du hast Bock auf Wachstum, Verantwortung und echte Impact-Momente?

Werde Teil unseres Teams und hilf uns dabei, unser Business auf das nächste Level zu bringen.

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 5 - 12 Monate; Vergütung: 1.800 € - 3.400 € brutto/Monat (Fixgehalt + ungedeckelte Provision)

Aufgabenbeschreibung

Du hast Bock auf Berliner Startup-Vibe, willst lernen, wie moderner B2B-Vertrieb wirklich funktioniert, und suchst ein Umfeld, in dem du dich ausprobieren kannst?

Dann bist du bei uns genau richtig! In unserem jungen, hungrigen Sales-Team herrscht ein extrem entspannter, freundschaftlicher Umgang auf Augenhöhe. Statt verstaubter Hierarchien und Ellenbogen-Mentalität feilen wir gemeinsam an Pitches, teilen Best Practices und feiern unsere Erfolge zusammen.

Als Teil unseres Teams hilfst du uns, den Mietmarkt in Deutschland zu revolutionieren, indem du professionelle Vermietungsgesellschaften für unsere Fintech-Lösungen begeisterst.

Deine Aufgaben – So machst du den Unterschied:

- B2B-Sales von A bis Z: Du unterstützt uns bei der Gewinnung neuer Kunden (professionelle Wohnungsgesellschaften) und lernst, wie moderner Vertrieb heute funktioniert.
- Smartes Relationship Building: Ob via LinkedIn (Social Selling), E-Mail, Telefon oder auf Events – du baust eine starke Sales-Pipeline auf und knüpfst wertvolle Kontakte.
- Impact statt Kaffeekochen: Du leistest einen direkten Beitrag zu unserem Wachstum und siehst sofort die Ergebnisse deiner Arbeit.
- Strategie & Analyse: Du führst Wettbewerbsanalysen durch, analysierst Kundenfeedback und leitest daraus smarte Optimierungsvorschläge für unser Produkt ab.
- Deine Ideen sind gefragt: Von neuen Vertriebsstrategien bis hin zu coolen Ideen

für die Kundenkommunikation – bei uns wird deine Meinung gehört.

Erwartete Qualifikationen

Du passt super zu uns, wenn...

...du in einem betriebswirtschaftlichen oder verwandten Studiengang (BWL, Management, Marketing, Finanzen etc.) eingeschrieben bist – aber auch motivierte Quereinsteiger:innen mit dem richtigen Drive sind bei uns herzlich willkommen!

...du nicht schon der fertige Vertriebsprofi sein musst, aber eine offene, kommunikative Art mitbringst und Spaß daran hast, auf Menschen zuzugehen und sie zu begeistern.

...du analytisch denkst, Dinge proaktiv anpackst und gerne Eigenverantwortung übernimmst.

...du Lust hast, die Berliner Startup-Kultur hautnah zu erleben und aktiv mitzugestalten.

...du verhandlungssicher Deutsch sprichst (C2) mitbringst.

...du mindestens 5 Monate Zeit hast, um unser Team als vollwertiges Mitglied zu verstärken.

Unser Angebot

Du wirst uns lieben, weil...

- Junges Team & entspannter Vibe: Wir sind ein junges Sales-Team mit flachen Hierarchien, viel Humor und einem extrem lockeren Umgang miteinander.
- Deine steile Lernkurve: Durch wöchentliche Einzel- & Gruppencoachings sowie unsere exklusive B2B-Sales Academy entwickelst du Kommunikations- und Verhandlungs-Skills, die dir in deiner gesamten Karriere einen enormen Vorteil bringen werden.
- Top-Location: Ein modernes Büro im Herzen von Berlin-Kreuzberg (direkt an der Oranienstraße) wartet auf dich.
- Rundum versorgt: Kostenlose Getränke und regelmäßige Team-Events (die sich wirklich lohnen) sorgen für den perfekten Ausgleich.
- Fair & transparent: Du erhältst eine überdurchschnittliche Vergütung – auch im Pflichtpraktikum – plus ein attraktives, transparentes Provisionsmodell für deine Erfolge.
- Flexibilität & Zukunft: Freitags genießt du die Freiheit, ganz entspannt im Homeoffice zu arbeiten. Zudem hast du beste Perspektiven auf eine anschließende Werkstudierende Stelle oder Festanstellung.
- Schnupper vorab rein: Besuche uns gerne schon vor deinem Start im Büro oder tausche dich vorab ganz ungezwungen mit deinen zukünftigen Kolleg:innen aus!

Bewerbung

Schick uns deinen Lebenslauf, gewünschtes Startdatum und Praktikumsdauer an bewerbung@getmomo.de

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/206651/HTWB/>
Angebot sichtbar bis 18.09.2026

