

valovo GmbH

Wir sind ein innovatives Technologieunternehmen im Bereich Gebäudetechnik und entwickeln intelligente Lösungen zur effizienten Regelung von Heizungsanlagen. Unsere Produkte sind bei öffentlichen Betreibern, im Wohnungsbau sowie Gewerbe- und Industriebereich erfolgreich im Einsatz. Gebäude verbrauchen viel Energie und gerade bei bestehenden Heizungsanlagen gibt es viel Optimierungspotential. Genau hier setzt valovo an: Unsere selbstlernende Heizkreisregelung ovoTherm optimiert Heizungsanlagen im laufenden Betrieb und spart 15 bis 20 Prozent Heizenergie. Das senkt Energiekosten, CO₂-Emissionen und den Verbrauch fossiler Energieträger.

Werkstudent Marktanalyse, Strategie & Vertrieb (m/w/d) - Energieeffizienz

15-20 Stunden/Woche | 18 € Stundenlohn | Berlin & remote | Start: so bald wie möglich

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 18 €/h;
Bewerbungsfrist: 25.11.2026

Aufgabenbeschreibung

Im Mittelpunkt steht gründliche Recherche und strategische Marktdurchdringung. Nicht im Sinne von „Such uns 500 Firmenadressen“, sondern als Grundlage für unsere Markt- und Vertriebsstrategie, die wir gemeinsam mit Dir weiterentwickeln. Dazu gehört:

- Märkte, potenzielle Kunden und geeignete Gebäude identifizieren und analysieren,
- Organisations- und Entscheidungsstrukturen recherchieren und die richtigen Ansprechpersonen finden,
- Informationen auswerten und daraus mit uns passende Strategien und Ansprachen entwickeln,
- Präsentationen und Vertriebsmaterialien erstellen, weiterentwickeln und Kunden und Partner überzeugen
- Ergebnisse strukturiert in Excel, CRM und unseren weiteren Werkzeugen dokumentieren.

Nach Deiner Einarbeitung möchten wir Dir zunehmend Verantwortung übertragen und freuen uns auf Deine Initiativen und Ideen und darauf, dass wir uns gemeinsam weiterentwickeln. Du arbeitest direkt mit unserem Bereich Strategie & Vertrieb zusammen.

Erwartete Qualifikationen

Dein Studiengang ist uns weniger wichtig als die Art, wie Du denkst und arbeitest. Passend sind sowohl technische Studiengänge als auch Wirtschafts-, Sozial-, Kommunikations-, Energie- oder Umweltwissenschaften. Wichtig ist uns, dass Du:

- gerne gründlich recherchierst, Quellen kritisch prüfst und Zusammenhänge

erkenntst,

- sehr gutes schriftliches Deutsch beherrschst und Komplexes verständlich formulieren kannst,
- Dich in die Perspektive unterschiedlicher Organisationen hineindenken kannst,
- selbstständig arbeitest und gleichzeitig weißt, wann eine Rückfrage sinnvoll ist,
- sicher mit Microsoft 365 (v. a. Outlook, PowerPoint, Excel, Word) umgehst und offen für CRM- und Vertriebstools bist.

KI-Werkzeuge setzt Du souverän ein, übernimmst ihre Ergebnisse aber nicht ungeprüft, sondern verifizierst Fakten und erkennst, wenn etwas nicht plausibel ist. Freude an Gestaltung und Erfahrung mit Grafik- oder Präsentationstools sind ein Plus.

Unser Angebot

valovo ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit kurzen Wegen und schnellen Entscheidungen. Im Mittelpunkt stehen funktionierende Lösungen, nachweisbare Ergebnisse und partnerschaftliche Zusammenarbeit, mit Kunden wie im Team.

- 15–20 Stunden pro Woche, flexibel nach Absprache und überwiegend remote,
- die ersten zwei Wochen intensive Einarbeitung in unserem Büro in der in Berlin Weißensee
- viel Eigenverantwortung und direkten Einblick in reale Strategie- und Vertriebsentscheidungen,
- 18 € Stundenlohn,
- die Möglichkeit, eine Bachelor- oder Masterarbeit mit uns zu schreiben, sowie eine langfristige Perspektive bei valovo.

Bewerbung

Schick uns bitte Deinen Lebenslauf und ein einseitiges Anschreiben an bewerbung@valovo.de, Ansprechpartner ist Lennart Aldick.

Im Anschreiben interessiert uns, wer Du bist, warum Dich die Aufgabe reizt und wie Du schreibst. Die Gespräche und Auswahl planen wir auf rollierender Basis, die Bewerbungsfrist endet am 25. November 2026.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen und über zeitnahe Bewerbungseingänge.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/207874/FUB/>
Angebot sichtbar bis 25.11.2026

