mute-labs GmbH - Business Development / Sales

Hier bei mute-labs tun wir alles dafür so vielen Menschen wie möglich den Arbeitsalltag zu erleichtern, indem wir Büros mit hochwertigen und dennoch bezahlbaren Telefon- und Meetingkabinen ausstatten. Und wir sind dabei anders als viele andere Berliner Startups, die Du vielleicht kennst: Wir sind “No Tech”: Wir wissen wie man herausragende Hardware Produkte entwickelt und vertreibt und wir sind in wenigen Jahren zum Platzhirsch im Markt für Telefon- und Meetingkabinen geworden. Wir haben keine Investoren und wir wollen auch keine. Wir waren seit Tag 1 profitabel. Wir wachsen stark – nicht an Mitarbeitern und getrunkenen Smoothies, sondern an Umsatz und Gewinn. Wir streben keinen Exit an. Wir bauen ein nachhaltiges Unternehmen auf, das uns überdauern soll.

Bezahltes Praktikum Business Development DACH (m/w/d)

6 Monate in Berlin – mit Chance auf Festanstellung

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 6 Monate; Vergütung: Ja, vergütet

Aufgabenbeschreibung

Du willst nicht nur zuschauen, sondern verkaufen? Bei uns führst du ab dem ersten Tag echte Kundengespräche, baust deine eigene Pipeline auf und bringst Deals zum Abschluss.

- Du betreust eingehende Anfragen (Inbound Leads) von Unternehmen im DACH-Markt.
- Du findest in Discovery Calls heraus, was unsere Kund:innen brauchen.
- Du präsentierst unsere Produkte in Demos und erstellst passende Angebote.
- Du begleitest deine Deals bis zum Abschluss, inklusive Verhandlungen und Follow-ups.
- Du pflegst deine Pipeline im CRM.
- Du arbeitest eng mit Sales, Marketing, Customer Service und Operations zusammen.

Erwartete Qualifikationen

- Du bist eingeschriebene:r Student:in (idealerweise kurz vor dem Abschluss).
- Du stehst für 6 Monate in Vollzeit zur Verfügung.
- Du sprichst fließend Deutsch und sicher Englisch.
- Du willst verkaufen und greifst lieber zum Telefon als zur nächsten E-Mail.
- Ein Nein bringt dich nicht aus dem Konzept, sondern zum nächsten Call.
- Du nutzt direktes Feedback, um schnell besser zu werden.
- Erste Erfahrung im Vertrieb oder in einem Nebenjob mit Kundenkontakt ist ein Plus, aber kein Muss.

Unser Angebot

- Echte Verantwortung ab Tag 1: eigene Leads, eigene Deals, eigene Zahlen.
- Eine feste Mentorin oder ein fester Mentor aus dem Sales-Team und regelmäßiges Coaching.
- Die Chance, nach dem Praktikum als Business Development Manager DACH fest einzusteigen.
- Ein profitables, eigenfinanziertes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen.
- Ein internationales Team in unserem Büro in Berlin-Mitte.
- 30 Tage Urlaub pro Jahr (anteilig).

Bewerbung

Bitte bewirb dich über unser Bewerbungsformular (Link unter „per Internet“). Statt eines Anschreibens freuen wir uns über ein kurzes Video (max. 2 Minuten): Wer bist du, warum mute-labs, und was bringst du mit? Ein Handyvideo reicht völlig aus.

Betreff: Praktikum Business Development DACH
Kontakt-Person: Lia Mironneau, People & Culture

per Internet: https://mute-labs-gmbh.jobs.personio.de/job/2843061

Weitere Informationen unter https://stellenticket.de/208802/HTWB/
Angebot sichtbar bis 03.01.2027