metergrid

metergrid ist ein innovatives Energie-Start-up, das seit 2021 mit Leidenschaft daran arbeitet, das 1,5-Grad-Klimaziel für 44 Millionen Bewohner von Mehrfamilienhäusern in Deutschland zu erreichen. Mit maßgeschneiderten Mieterstromlösungen ermöglichen wir es Eigentümern von Mehrparteien- und Gewerbeimmobilien, ihren Mietern sauberen, lokal erzeugten PV-Strom anzubieten. Unsere Rundum-Dienstleistungen – von der Wirtschaftlichkeitsberechnung über die Projektumsetzung bis hin zu Abrechnungssoftware und Hardwarelösungen – verbinden Klimaschutz mit niedrigeren Energiekosten und attraktiven Renditen für Eigentümer bzw Anlagenbetreibern. Gemeinsam gestalten wir eine dezentrale und nachhaltige Energiezukunft.

Sales & Growth Internship – Energy SaaS (m/w/d)

Stadt: Stuttgart; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: k. A.

Aufgabenbeschreibung

- Unterstützung in spannenden Projekten: Du unterstützt in spannenden Projekten und bist Teil von strategischen und operativen Projekten, die unsere Mission voranbringen. Du hilfst in der Planung, Umsetzung und Weiterentwicklung, um einen echten Mehrwert zu schaffen
- Einblick in den Vertrieb: Du unterstützt unser Sales-Team dabei, Kundenzufriedenheit sicherzustellen und den Vertriebsprozess aktiv zu begleiten. Von der Identifikation neuer Kundenpotenziale bis zur Optimierung bestehender Abläufe – Deine Arbeit trägt direkt zum Erfolg bei
- Kreative Ideen willkommen: Du bringst kreative Ideen ein. Ob in der Entwicklung neuer Ansätze oder der Bearbeitung spannender Aufgaben – bei uns kannst Du Dich einbringen und eigene Impulse setzen

Erwartete Qualifikationen

- Startup-Mentalität: Du bist dynamisch, flexibel und liebst es, in einem Umfeld mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen zu arbeiten.
- Hands-on-Mentalität: Du packst gerne mit an, bist motiviert und bringst Deine kommunikativen Fähigkeiten in unser Team ein.
- Affinität zu Software und Innovation: Du interessierst Dich für digitale Lösungen und deren Potenzial im Bereich der erneuerbaren Energien.
- Interesse an Sales und Business Development: Du bist begeistert von Vertrieb, Geschäftsentwicklung und der Gestaltung innovativer Prozesse. Gleichzeitig hast Du ein Interesse an erneuerbaren Energien und möchtest in diesem zukunftsweisenden Bereich praktische Erfahrungen sammeln.
- Immatrikulierte:r Student:in: Du bist aktuell an einer Hochschule eingeschrieben, vorzugsweise in einem Studiengang wie Betriebswirtschaftslehre (BWL) oder Wirtschaftsingenieurwesen.
- Erste Berufserfahrung: Durch vorherige Praktika oder Nebenjobs hast Du bereits Einblicke in die Berufswelt gewonnen und kannst Dein Wissen bei uns einbringen.

- Sprachen: Verhandlungssicheres Deutsch.
- Standort Stuttgart (optional): Idealerweise wohnst Du in Stuttgart und hast Lust, 1–2 Tage pro Woche mit uns im Co-Working-Space zu arbeiten. Remote ist aber ebenfalls möglich.

Unser Angebot

- Flexibilität: Arbeite hybrid (z. B. in Stuttgart, Hamburg, Berlin) oder vollständig remote – du entscheidest.
- Schnelle Lernkurve: Hands on - Bei uns kochst du keinen Kaffee, sondern kannst direkt mitmischen, deine Erfahrungen sammeln und Verantwortung übernehmen.
- Gestaltungsspielraum: Übernimm Verantwortung und trage aktiv zum Erfolg des Unternehmens bei.
- Weiterbeschäftigung: Du hast nach deinem Praktikum die Möglichkeit, bei uns voll einzusteigen. In den letzten 6 Monaten haben wir 20 Mitarbeitende eingestellt.
- Dynamisches Team: Arbeite mit motivierten Kolleg:innen in einem Umfeld ohne Bürokratie und starre Hierarchien.
- Regelmäßige Team- und Company-Events: Lerne deine Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland kennen, tausche dich mit ihnen aus und feiere gemeinsam unsere Erfolge.
- Impact: Werde Teil eines Unternehmens, das nachhaltige Lösungen schafft und die Energiewirtschaft revolutioniert.

Bewerbung

per Internet:
https://t.gohiring.com/h/275e5b2f99a067b9275ea80440c1762911ffbaceffa1ddb78e5984ed04e3b458

Weitere Informationen unter https://stellenticket.de/194001/HTWB/
Angebot sichtbar bis 24.05.2025