

RizonX GmbH - Logistikberatung für E-Commerce-Unternehmen



Wir kommen direkt aus der E-Commerce-Praxis. Wir kennen die Herausforderungen unserer Kunden genau und sprechen ihre Sprache. Mit innovativer, datenbasierter Beratung helfen wir E-Commerce-Unternehmen (z.B. Zalando, Galaxus, Bergzeit, Flaconi, Mister Spex) dabei, ihre Logistik zukunftssicher aufzustellen und ihren Kundinnen und Kunden ein erstklassiges Einkaufserlebnis zu bieten. Als junges Beratungsunternehmen arbeiten wir ohne starre Konzernstrukturen in einem vollständig digitalen Umfeld. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Kunden nachhaltigen Erfolg zu schaffen – dafür suchen wir engagierte Menschen, die mit uns etwas bewegen und aktiv mitgestalten wollen, ohne Berater-Klischees.

Werkstudent Sales für E-Commerce Logistikberatung (B2B) RizonX – Die Logistikberatung für E-Commerce-Unternehmen

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: Überdurchschnittlich

Aufgabenbeschreibung

- Du treibst unser Wachstum aktiv voran: Ob per Telefon, E-Mail oder LinkedIn – du gehst proaktiv auf potenzielle Neukunden zu, recherchierst systematisch Zielunternehmen und identifizierst neue Leads und Geschäftsmöglichkeiten.
- Du weckst Interesse durch relevante Insights: Mit deinem kommunikativen Talent und strukturierter Recherche lieferst du branchenspezifische Erkenntnisse und wertvolle Informationen. Dein Ziel: qualifizierte Termine für unser Management zu vereinbaren.
- Du führst systematische Outreach-Kampagnen durch: Von der Leadgenerierung über personalisierte Erstansprachen bis zur Terminvereinbarung – du behältst alle Schritte fest im Blick und dokumentierst deinen Fortschritt systematisch in unserem CRM System HubSpot.
- Du arbeitest strukturiert und zielorientiert: Multi-Touch-Sequenzen, Trigger-Event-Monitoring und systematisches Follow-up gehören zu deinen täglichen Aufgaben. Du trackst Performance-Daten und optimierst kontinuierlich deine Prozesse.
- Du bringst eigene Ideen ein und denkst mit: Gemeinsam mit dem Management entwickelst du Lead-Generation-Prozesse weiter, gestaltest aktiv den Aufbau einer leistungsfähigen, skalierbaren Vertriebsstruktur mit und pflegst unser CRM-System.

Erwartete Qualifikationen

- Du bist motiviert und liebst systematische Arbeit: Du hast idealerweise schon erste Vertriebserfahrung gesammelt, telefonierst gerne und gehst offen auf Menschen zu.

Research und Datenanalyse machen dir Spaß.

- Du bist ein Kommunikationstalent: Du kannst Menschen mit deiner authentischen und begeisternden Art für dich gewinnen – auf Deutsch und ggf. auf Englisch. Du kommunizierst souverän über alle Geschäftsebenen hinweg bis ins Management.
- Du willst dich stetig weiterentwickeln: Du hast Lust, moderne Lead-Generation-Methoden zu erlernen und systematische B2B-Prozesse zu beherrschen.
- Du bist strukturiert und ausdauernd: Eigeninitiative, Zielorientierung und eine strukturierte Arbeitsweise gehören zu deinem Handwerkszeug. Du dokumentierst gerne und gehst positiv mit Herausforderungen um.
- Du bist tech-affin: Mit LinkedIn und MS Office bist du bestens vertraut. Idealerweise hast du bereits erste Erfahrung mit CRM-Systemen gesammelt (kein Muss).

Unser Angebot

Warum RizonX?

- Weil wir dich weiterbringen!
Die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Kunden erfordert optimale Ergebnisse und bietet eine hohe Lernkurve sowie die Übernahme von Verantwortung. Dafür erhältst du eine überdurchschnittliche Vergütung.
- Weil uns deine Meinung wichtig ist!
Wir erheben jedes Quartal ein detailliertes und anonymisiertes Feedback zur Mitarbeiterzufriedenheit, um uns stetig weiterzuentwickeln.
- Weil unsere Kundenergebnisse wichtig sind!
Projektergebnisse sind unsere Visitenkarte. Wir erheben die Kundenzufriedenheit bei jedem Projekt nach dem NPS-Verfahren, um uns kontinuierlich zu verbessern.
- Weil wir authentisch sind!
Wir sind Überzeugungstäter mit echtem Interesse an Herausforderungen und neuen Technologien. Bei uns findest du keine Beraterklischees oder Standardlösungen, sondern ein persönliches Umfeld, in dem wir individuelle Lösungen entwickeln.
- Weil digitales Arbeiten bei uns Voraussetzung ist!
Unsere Mitarbeiter- und Kundenprozesse sind zu 100 % digital.
- Weil wir dir vertrauen!
Ob Vollzeit, Teilzeit, flexibel von zu Hause oder unterwegs – wir arbeiten leistungsorientiert und nicht nach starren Arbeitszeitmodellen. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf wird bei uns gelebt und nicht nur versprochen.

Bewerbung

Bewerbung gerne auch über unser Portal:

<https://rizonx.jobs.personio.de/>

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/196223/TUB/>
Angebot sichtbar bis 24.08.2025

