

Menlo79 GmbH



Menlo79 ist ein Berliner Start-up, gegründet von ehemaligen Führungskräften der Deutschen Bahn. Unsere Mission: ein nachhaltiges, wirtschaftliches und nahtloses Transporterlebnis für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden zu schaffen. Dafür entwickeln wir eine intelligente, unternehmensübergreifende Personaldispositionslösung, mit der Transportunternehmen ihre Produktivität steigern und die Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden erhöhen. Seit unserem Start 2019 wachsen wir kontinuierlich – mit einem diversen, kreativen Team und starken Partnern an unserer Seite. Wir glauben an nutzerzentrierte digitale Produkte, smarte Prozesse und an die Kraft von Zusammenarbeit.

Werkstudent im B2B Sales Development (m/w/d)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 16-20 €/h

Aufgabenbeschreibung

Du willst neben deinem Studium praktische Erfahrungen im B2B-Vertrieb sammeln und dabei echte Einblicke in ein schnell wachsendes SaaS-Startup bekommen?

Dann unterstütze unser Sales-Team als Werkstudent (m/w/d) und lerne, wie man spannende Zielkunden identifiziert, den Erstkontakt zu Entscheidern aufbaut und smarte Vertriebsprozesse mitgestaltet. Du arbeitest eng mit unseren Account Executives zusammen – und hilfst dabei, die Rail-Logistikbranche von unserer Lösung zu begeistern.

Deine Aufgaben

- Recherche & Analyse: Du unterstützt bei der Identifikation und Qualifizierung potenzieller Kunden in der Rail-Logistikbranche.
- Vorbereitung & Ansprache: Du hilfst bei der Erstellung von zielgruppenspezifischen Nachrichten und unterstützt bei der Outreach-Kommunikation (z. B. per E-Mail oder LinkedIn).
- Direkter Erstkontakt: Du nimmst aktiv Kontakt zu potenziellen Kunden auf – per E-Mail, LinkedIn oder auch mal telefonisch – mit klarer Struktur und Unterstützung des Teams.
- CRM & Dokumentation: Du pflegst Daten in unserem CRM-System (HubSpot) und sorgst für eine saubere Lead-Dokumentation.
- Unterstützung bei Kampagnen: Du arbeitest mit dem Sales- und Marketingteam zusammen, um neue Ansätze zu testen und Outbound-Kampagnen zu unterstützen.
- Lernen durch Praxis: Du bekommst Einblicke in Kundengespräche, Tools und Vertriebsstrategien – und kannst dich mit der Zeit immer aktiver einbringen.

Erwartete Qualifikationen

- Du studierst an einer deutschen Hochschule und wirst noch mind. ein Jahr

eingeschrieben sein

- Du sprichst verhandlungssicher Deutsch; Englischkenntnisse sind ein Plus.
- Du bist kommunikativ, lernbereit und hast Spaß daran, auf Menschen zuzugehen.
- Du arbeitest strukturiert und kannst auch eigenständig Aufgaben übernehmen.
- Du interessierst dich für Vertrieb, SaaS, die Rail- oder die Logistikbranche.
- Du hast idealerweise bereits erste Berührung mit Tools wie LinkedIn, HubSpot oder Excel – aber keine Sorge, wir bringen dir alles bei.

Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeiten (15–20 Std./Woche), perfekt neben dem Studium
- Überdurchschnittliche Vergütung durch Fixum (16-20 €) plus Provision
- Einblicke in ein stark wachsendes SaaS-Startup mit erfahrenem Team
- Lernen durch direkte Mitarbeit im B2B-Vertrieb – mit echtem Impact
- Persönliches Mentoring & Entwicklungsmöglichkeiten
- Startup-Kultur mit Teamgeist: offene Kommunikation, kurze Wege, viel Gestaltungsspielraum
- Lunch-Zuschuss, Fitness-/Mobilitätsgutscheine und regelmäßige Team-Events

Bewerbung

Klingt spannend?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Schick uns einfach deinen Lebenslauf und einen Auszug aus deinem aktuellen Notenschnitt und erzähl uns im Erstgespräch, warum du Lust auf Vertrieb im Startup-Umfeld hast.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/197695/TUB/>
Angebot sichtbar bis 03.10.2025

