

## Sharpist GmbH



We are a fast-growing start-up that was founded on the core belief that personalized learning is an important right everyone should be able to have access to. As such, we deliver measurable business outcomes for our global enterprise clients through a digital people development platform. Personal 1:1 coaching is at the heart of our solution as we are convinced of the strong impact coaching has on personal growth.

Our product has unparalleled user engagement in the market and it tackles the need of companies to manage and scale people development. Equity, diversity, and inclusion are big topics for us. We are convinced that fair, heterogeneous, and inclusive company culture is the key to our company's development, exceptional growth, and achieving our goals. And as such, we welcome people of all ages, ethnic backgrounds, genders, and sexual orientations.

### Sales Development Intern/Working Student (x/f/m)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 6-12 Monat; Vergütung: 13.9 EUR pro Stunden und Kommission

#### Aufgabenbeschreibung

Die Rolle:

Als Sales Development Praktikant:in oder Werkstudent:in bei Sharpist sitzt du nicht einfach nur irgendwo rum, sondern wirst Teil der nächsten Generation von unternehmerisch denkenden Köpfen. Hier kannst du das, was du gelernt hast, direkt in echten Situationen anwenden—du treibst den Vertrieb voran und entwickelst neue Business-Chancen, egal ob inbound oder outbound. Und das Beste daran: Die Skills, die du hier in Sachen Sales, Prospecting und Outbound-Strategien sammelst, sind nicht nur für heute wichtig—sie sind das Fundament, wenn du später mal dein eigenes B2B-Unternehmen gründen willst. Egal, ob du ein Startup launchen oder ein Growth-Team leiten möchtest: Die Praxis-Erfahrung, die du hier bekommst, ist dein perfektes Sprungbrett in die B2B-Business-Welt.

Job requirements

Das hier ist kein typisch Job—bei uns geht's richtig zur Sache: Schnell, hands-on, und jede Mail, jeder Call, jede LinkedIn-Nachricht zählt. Das Beste: Das B2B-Sales-Know-how, das du hier aufbaust, bringt dich später in die perfekte Position, um dein eigenes Ding zu starten.

Was du lernst

In Woche 1:

- SDR Onboarding: Du lernst unseren SDR-Workflow kennen und wirst zum CRM-Profi. Hier erfährst du, wie wir aus „qualifizierten“ Leads echte Interessenten machen.
- Tool Time: Du bekommst Einblick in unser komplettes Prospecting-Arsenal—von

Event-Outreach bis zu Social und Consulting Plays. Und du weißt genau, wann du welches Tool am besten einsetzt.

Im ersten Monat:

- **Active Outreach:** Du startest direkt durch und setzt Multichannel-Kampagnen um—egal ob auf LinkedIn, per Mail oder mit Video-Prospecting. Du lernst, wie du echte Gespräche startest und Interesse weckst.
- **Data Mastery:** Du entwickelst ein Auge für die richtigen Daten. Wenn irgendwas nicht passt, weißt du, wie du Leads neu verteilst und deine Insights wie ein Profi dokumentierst.
- **Collaboration:** Du arbeitest eng mit unserem Marketing-Team und den Account Executives zusammen, um deine Ansprache immer weiter zu verbessern—damit jeder Lead sitzt.

Ab Monat 3:

- **Pipeline Ownership:** Jetzt verwaltest du deine eigene kleine Pipeline und verwandelst qualifizierte Leads in Sales Qualified Leads (SQLs)—die perfekte Vorlage für unsere Account Executives.
- **Process Optimization:** Du teilst jede Woche deine Learnings, damit wir gemeinsam unsere Outreach-Strategien immer besser machen.
- **B2B Business Foundation:** Die Skills, die du hier in Prospecting, Lead Nurturing und Closing lernst, sind genau das, was du später brauchst, um dein eigenes B2B-Business zu starten und zu skalieren.

## **Erwartete Qualifikationen**

Was wir von dir erwarten

- **Leidenschaft & Eigeninitiative:** Du sitzt nicht gerne am Spielfeldrand. Du packst an, gehst Herausforderungen an und bringst Dinge ins Rollen—auch wenn mal nicht alles vorgegeben ist.
- **Kommunikationsgeschick:** Ob am Telefon oder per Mail—du kannst Menschen begeistern, überzeugen und mitreißen. (Deutsch auf Muttersprachniveau ist Pflicht!)
- **Analytisches Denken:** Du weißt, hinter jedem Lead steckt eine Story—und du willst sie herausfinden.
- **Future Entrepreneur:** Du willst dir ein starkes Sales-Fundament aufbauen, um später mal dein eigenes B2B-Startup zu gründen.
- **Vor Ort & Lernfokus:** Du hast Bock, Theorie endlich in der Praxis auszuprobieren—bei uns im dynamischen Start-up mitten in der Nachbarschaft.
- **AI-first Mindset:** Du arbeitest täglich mit KI-Tools.

## Unser Angebot

### Warum Sharpist?

- **Echter Impact:** Du sammelst wertvolle Praxiserfahrung—jeder Lead, den du entwickelst, zählt zum gemeinsamen Erfolg.
- **Wachstum & Lernen:** Du wirst zum Sales-Profi und lernst Methoden, die weit über die Uni hinausgehen—perfekt, um später dein eigenes B2B-Business zu starten.
- **Community & Kultur:** Du arbeitest Seite an Seite mit einem leidenschaftlichen Team in unserem Berliner Office—direkt an der Karl-Marx-Straße—und kannst wirklich was bewegen.

## Bewerbung

### Unser Prozess

- **Wir glauben:** Echte Talente erkennt man im echten Gespräch. So läuft's bei uns:
- **Schneller Einstieg:** Schick uns deinen Lebenslauf und ein kurzes, ehrliches Anschreiben, das zeigt, warum du die perfekte Kombi aus Köpfchen und Macher:in bist.
- **Erstes Kennenlernen:** Ein lockerer Call mit HR, bei dem wir über deine Sales-Passion und deine Ziele sprechen.
- **Praktische Aufgabe:** Zeig uns, wie du Leads qualifizierst und das CRM rockst—hands-on.
- **Teamrunde:** Im letzten Step lernst du ein paar unserer Top-Leute kennen, damit wir sicher sind, dass der Vibe stimmt.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/198840/TUB/>  
Angebot sichtbar bis 01.12.2025

