

Novosafe GmbH



Novosafe - Einbruchschutz neu gedacht. Wir kombinieren smarte Technologie, professionelle Installation und zuverlässigen Service für Unternehmen und Privathaushalte. Wir bringen smarte Technologie, Künstliche Intelligenz und herausragenden Service zusammen. Unser Startup wird von erfahrenen Gründern geführt (Accenture, McKinsey, Palantir) und von Firstlane Ventures unterstützt – den Köpfen hinter Viafintech (ehemals Barzahlen), einem der erfolgreichsten Fintech-Unternehmen in Deutschland. Wir bauen den nächsten Marktführer im Bereich Sicherheit. Warum sind smarte Thermostate und Sprachassistenten in Millionen Haushalten selbstverständlich – aber moderne Sicherheitssysteme nicht? Genau diese Lücke ist unsere Chance. Für dich bedeutet das: Du arbeitest direkt mit den Gründern, bekommst Verantwortung ab dem ersten Tag und erlebst den Aufbau eines Startups hautnah mit - in der Go-To-Market-Phase, in der jeden Tag echte Fortschritte passieren.

Praktikum im Business Development (m/w/d)

Novosafe - Einbruchschutz neu gedacht.

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 2-3 Monate; Vergütung: 1.200 €

Aufgabenbeschreibung

- Du kontaktierst interessierte Leads (B2C und B2B) und gewinnst sie idealerweise direkt als Kunden
- Du bleibst an Leads dran, setzt Follow-ups und arbeitest konsequent auf den Abschluss hin
- Du unterstützt im Geschäftskundenbereich und recherchierst passende Unternehmen und relevante Ansprechpartner:innen
- Du holst das Maximum aus unserem Sales-Tech-Stack raus und baust Automatisierung mit auf
- Du packst dort mit an, wo im jungen Startup gerade Unterstützung gebraucht wird

Erwartete Qualifikationen

- Du studierst Wirtschaftswissenschaften, VWL, Wirtschaftsinformatik oder ein vergleichbares Fach und suchst nach einem Pflichtpraktikum
- Erste Praktika in Startups oder im Sales/Business Development sind von Vorteil, aber kein Muss
- Kommunikation ist deine Superpower. Du kannst mit Menschen - ob am Telefon, per Mail oder im echten Leben
- Du arbeitest zuverlässig, selbstständig und mit hohem Anspruch an Ergebnisse
Vorerfahrung mit CRM oder E-Mail-Outreach hilft - ist aber keine Voraussetzung.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch
- Du denkst unternehmerisch und hast Lust auf ein schnelles Umfeld und Ownership statt Routine

Unser Angebot

- Kein Kaffeekochen, sondern echte Verantwortung ab Tag 1 - natürlich bezahlt
- Direkter Draht zu den Gründern: Du lernst hands-on, wie man ein Unternehmen aufbaut und arbeitest mit modernsten Tools
- Die bestmögliche Vorbereitung, wenn du selbst zukünftig gründen möchtest
- Bei uns treffen kreative Köpfe auf gegenseitigen Respekt - Hierarchien? Brauchen wir nicht. Gute Ideen? Immer her damit.

Bewerbung

Du erfüllst nicht alle Punkte? Bewirb dich trotzdem! Wir schätzen Persönlichkeit, Motivation und Lernbereitschaft höher als Karrierekosmetik.

Wir setzen uns für ein diverses, inklusives Team ein - unabhängig von Geschlecht, Herkunft, Alter, Behinderung oder sexueller Identität.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/200940/HTWB/>
Angebot sichtbar bis 07.03.2026

