

Milengo GmbH - Sales & Marketing



Milengo ist ein Language Solutions Integrator, der mit internationalen Tech-Unternehmen an B2B-Übersetzungs- und Lokalisierungsprojekten arbeitet. Wir unterstützen unsere Kund:innen dabei, komplexe Inhalte in über 220 Sprachkombinationen zu managen – durch die Kombination von KI, Automatisierung und menschlicher Expertise. Mit Hauptsitz in Berlin und internationalen Teams in Europa, den USA und Asien bietet Milengo ein praxisnahes Umfeld, in dem du nah an echten Kund:innen echten Prozessen und echtem Impact arbeiten kannst.

Werkstudent:in in Sales Development (SDR) - DACH (m/w/d)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 1.500 € / Monat (bei 20 Std./Woche als Werkstudent:in)

Aufgabenbeschreibung

Als SDR Working Student bist du kein:e Praktikant:in im Schatten, sondern übernimmst eine klar definierte Rolle im Vertrieb:

- * Telefonische Ansprache von strategisch ausgewählten B2B-Accounts im DACH-Markt (Schwerpunkt Süddeutschland – Vertrauen, Tonalität und Sprachgefühl sind entscheidend)
- * Qualifizierung von Marketing- & Sales-Leads im Account-Based-Ansatz
- * Erstkontakt mit Entscheider:innen aus Marketing, Produkt, Technischer Dokumentation und Management
- * Saubere Dokumentation aller Aktivitäten in HubSpot und Salesforce
- * Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Business Development

Erwartete Qualifikationen

- * Deutsch als Muttersprache mit ausgeprägtem Sprachgefühl und sicherer Tonalität im telefonischen B2B-Kontakt
- * Sehr gute Englischkenntnisse (Unternehmenssprache ist Englisch)
- * Laufendes Studium im Bachelor (ab dem 3. Semester) oder Master (z. B. BWL, BA, Marketing, Wirtschaft o. Ä.)
- * Keine Scheu vor dem Telefon – echte Gespräche, keine Skriptableserei
- * Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise
- * Frustrationstoleranz: Ablehnung gehört dazu

Unser Angebot

- * 20 Stunden/Woche
- * 80 % Homeoffice, 1 Tag im Büro in Berlin-Mitte
- * Remote-Arbeit möglich
- * Klare Ziele, saubere Prozesse und direktes, ehrliches Feedback
- * Tiefer, praxisnaher Einblick sowie strukturierte Einarbeitung in B2B-Sales & Account-Based-Marketing (keine Improvisation, sondern nachvollziehbare Methodik)
- * Einarbeitung in Setup, Bedürfnisse und Entscheidungslogik mittelständischer Unternehmen
- * Aktives Coaching: regelmäßige Sparrings, Call-Reviews und gezielte Weiterentwicklung
- * Faire, freundliche und transparente Performance-Kultur – du weißt jederzeit, wie du dich beruflich entwickelst
- * Steile Lernkurve
- * Fixgehalt: 1.500 € / Monat (bei 20 Std./Woche als Werkstudent:in)
- * Zusätzlich: attraktiver Performance-Bonus (500–1.000 € bei guter Performance, unbegrenzt nach oben)

Bewerbung

Dann sende uns bitte deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und Anschreiben) unter Angabe deines möglichen Startdatums und deiner Gehaltsvorstellung auf Englisch per E-Mail an hr@milengo.com.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/201666/HTWB/>
Angebot sichtbar bis 03.04.2026

