

GetMomo Financial GmbH



Wir sind ein Berliner Fintech mit der Mission, die finanziellen Weichen für die Immobilienbranche zu stellen. Durch unser Banknetzwerk bieten wir mittelständischen bis großen Wohnungsverwaltern einen einfachen Zugang zu allen benötigten Bankprodukten und automatisieren dabei alles rund um Zahlungen. Schon mehr als 500.000 Wohneinheiten gehören heute zu unserem Partnerportfolio. Unterstützt werden wir von führenden Venture-Capital-Fonds aus Europa.

Praktikant im Bereich Business Development Vertrieb (m/w/d)

Werde eine Sales Rakete und unterstütze uns beim Wachstum!

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: 27.07.2026; Dauer: 5 bis 12 Monate; Vergütung: 1.800 bis 2800 € brutto (Fixgehalt zzgl. Provision)

Aufgabenbeschreibung

Als Schlüsselmitglied unseres dynamischen Teams trägst du maßgeblich zum Wachstum und zur Skalierung unseres Unternehmens bei, indem du aktiv neue Kundenbeziehungen mit professionellen Vermietungsgesellschaften in Deutschland aufbaust. Deine Expertise im Vertrieb und deine innovativen Ideen spielen eine zentrale Rolle dabei, unsere Mission eines vereinfachten Mietmarkts in Deutschland und Europa zu verwirklichen. Durch deinen Beitrag stärkst du unsere Marktposition und hilfst uns, die Bedürfnisse von Millionen von Vermietern und Mietern zu erfüllen.

Deine Aufgaben sind:

- Du bist verantwortlich für die Akquise neuer Kunden – professionelle Vermietungsgesellschaften in ganz Deutschland
- Über verschiedene Vertriebskanäle (Telefon, E-Mail, LinkedIn, Events etc.) baust du eine starke Sales-Pipeline auf
- Mit deiner Arbeit leistest du einen direkten Beitrag zum Wachstum unseres Unternehmens und zur Skalierung unseres Geschäftsmodells
- Du führst Wettbewerbsanalysen durch und entwickelst Handlungsempfehlungen, um unser Produkt und unsere Marktposition weiter zu stärken
- Du bringst aktiv eigene Ideen ein – von innovativen Vertriebsstrategien bis hin zur Optimierung unserer Kundenkommunikation
- Du analysierst Kundenfeedback aus verschiedenen Kanälen (Produkt, Webauftritt etc.) und leitest Optimierungsvorschläge ab

Erwartete Qualifikationen

Du passt super zu uns, wenn...

- Du aktuell in einem betriebswirtschaftlichen oder verwandten Studiengang (Wirtschaftswissenschaften, BWL, Management, Marketing, Finanzen)

eingeschrieben bist – aber auch Quereinsteiger mit der richtigen Motivation sind willkommen!

- Du kommunikativ bist, offen auf Menschen zugehst und andere begeistern kannst
- Dir analytisches Denken liegt – du Muster erkennst, Prozesse hinterfragst und eigene Lösungen einbringst
- Dir eigenständiges Arbeiten Spaß macht – du Dinge proaktiv anpackst und Verantwortung übernimmst
- Du die dynamische Berliner Startup-Kultur hautnah erleben und aktiv mitgestalten willst
- Du verhandlungssicher Deutsch sprichst (C2) und gutes Englisch in Wort und Schrift (C1) beherrscht
- Du mindestens 4 Monate Zeit hast, um unser Team als vollwertiges Mitglied zu unterstützen

Unser Angebot

Du wirst uns lieben, weil...

- Wöchentliche Einzel- & Gruppencoachings helfen dir, deine analytischen und kommunikativen Fähigkeiten zu schärfen
- Über die B2B-Sales Academy bekommst du Zugang zu exklusiven Lerninhalten und Best Practices für erfolgreiches Verkaufen & Business Development
- Durch regelmäßiges Feedback und den Austausch mit erfahrenen Kollegen entwickelst du praxisnahe Fähigkeiten, die dich in deiner gesamten Karriere begleiten werden
- Top-Location: Modernes Büro im Herzen von Berlin-Kreuzberg – direkt an der Oranienstraße
- Rundum versorgt: Kostenlose Getränke und regelmäßige Team-Events sorgen für den perfekten Mix aus Arbeit und Spaß
- Starkes Teamgefühl: Offene, freundliche und kollegiale Atmosphäre – besuche uns gern vor deinem Start oder tausche dich vorab mit zukünftigen Kolleg:innen aus
- Team-Events zur Stärkung des Teams und dem Zusammenhalt
- Fair bezahlt: überdurchschnittliche Vergütung – auch für Pflichtpraktika – plus ein transparentes Provisionsmodell
- Karrierechancen: Perspektive auf eine anschließende Werkstudierendenstelle
- Genieße die Freiheit, freitags von Zuhause zu arbeiten

Bewerbung

Sende deine Bewerbung an bewerbung@getmomo.de zu Händen Marco. :-)

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/204331/BEUTH/>
Angebot sichtbar bis 06.07.2026

