

FinHand GmbH

KanzleiBanking  Notare und Anwälte bewegen Millionen – aber ihr Banking steckt im letzten Jahrzehnt fest. Endlose Kontoeröffnungen, Anderkonten mit absurdem Papieraufwand, der gefaxt wird, und Software-Oberflächen aus den 90ern. Das ändern wir. KanzleiBanking ist die erste digitale Banking-Plattform, die für den juristischen Alltag gebaut wurde. Schnelle Kontoeröffnungen, smarte Banking-Features für Kanzleien, persönliche Beratung und eine moderne Oberfläche, die einfach funktioniert. Im Rücken eine echte Genossenschaftsbank mit über 160 Jahren Vertrauen – die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG. Die Kombination aus moderner Technologie, einem jungen Team von Digital-Pionieren und der Spezialisierung auf einen Berufsstand macht uns einzigartig. Wir sind angetreten mit der Überzeugung, dass Juristen in Deutschland besseres Banking verdienen. Wir suchen eine/n Praktikant/in als Founder's Associate mit Schwerpunkt Business Development, der/die uns breit unterstützt – an der Schnittstelle zwischen Marketing, Kundengesprächen und Strategieentscheidungen. Kurz: überall dort, wo beim Aufbau eines spezialisierten Banking-Angebots Kopf und Hände gebraucht werden. Du arbeitest direkt mit unserem Geschäftsführer Dr. Max Danzmann und unserem Chief Commercial Officer Maximilian Schmider zusammen. Das Praktikum läuft über sechs Monate in Vollzeit und eignet sich sowohl als Pflichtpraktikum als auch als freiwilliges Praktikum. Wir treffen uns regelmäßig in unserem Büro in Berlin – hybrides Arbeiten ist auch möglich.

_____ Wer wir sind Gegründet aus echter Frustration mit dem Status quo, gebaut von einem Team aus Juristen, Ex-Bankern und Entwicklern, die wissen, wie man Dinge wirklich verändert. Unser Berliner Team ist klein, direkt und schnell – und arbeitet eng mit unserem internationalen Developer-Team zusammen. Kurze Wege, echte Verantwortung, kein Konzern-Overhead. Dabei arbeiten wir agil und mit modernen Tools – von Claude über HubSpot, Notion und Google Analytics bis zu Figma, Weavy AI und Framer. Technologie ist für uns Hebel, nicht Selbstzweck. Für dich heißt das: Du lernst Business Development und ein reguliertes Finanzprodukt nicht aus dem Lehrbuch, sondern an einem echten Markt mit echten Kunden. Wir digitalisieren eine Branche, die seit Jahrzehnten als digitale Brachlandschaft gilt. Und wir sind noch lange nicht fertig.

Praktikum: Founder's Associate - Business Development (m/w/d)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 6 Monate; Vergütung: Faire Vergütung über Mindestlohn

Aufgabenbeschreibung

Deine Aufgaben

- Du unterstützt bei der Identifizierung passender Kanzleien als potenzielle Kunden sowie bei der Ansprache und beim Nachfassen.
- Du recherchierst und managst eigenständig mögliche Kooperationen und Partnerschaften (z. B. mit Verbänden, Kammern oder Fachverlagen).
- Du denkst mit, wo neue Wachstumshebel liegen – und hilfst, sie auszuprobieren.
- Du unterstützt bei Planung, Umsetzung und Auswertung unserer Kampagnen (Newsletter, Advertorials, Print, Direktmailings).
- Du hilfst bei der Erstellung und Anpassung von Marketingmaterialien – Texte, Bilder, Videos oder Präsentationen im Rahmen unserer Brand Identity.

- Du baust unsere Wissensdatenbank und Help-Center-Inhalte aus und gestaltest Schulungsmaterialien.
- Du gibst Kundenfeedback und gern auch eigene Ideen an das Product-Team weiter und hilfst, die Banking-Plattform weiterzuentwickeln.
- Du bist Backup, wenn das Gründerteam mal nicht erreichbar ist.

Erwartete Qualifikationen

Dein Profil

Wir sind offen für unterschiedliche Hintergründe. Uns ist wichtiger, wer du bist, als was auf deinem Lebenslauf steht – Hauptsache, du bringst Interesse an Finanzen, Recht oder einem regulierten Berufsumfeld mit und hast Lust, dich einzuarbeiten:

- Studium: Laufendes Studium der Wirtschafts-, Rechts-, Kommunikations- oder einer verwandten Wissenschaft.
 - Sprache: Sehr gute Kommunikationsfähigkeit in deutscher Sprache (C1 oder höher), schriftlich wie mündlich. Im Team sprechen wir auch Englisch.
 - Offenheit: Du gehst offen und proaktiv auf Menschen zu – bei uns genauso wie bei unseren Kunden.
 - Verantwortung: Du arbeitest strukturiert und zuverlässig und schaffst es, komplexe Themen schnell zu durchdringen.
 - Sorgfalt: In einem regulierten Umfeld bedeutet präzises Arbeiten Qualität – das siehst du genauso.
 - Digitalaffinität: Du arbeitest gerne mit modernen Tools und KI-gestützten Anwendungen und nutzt Technologie als Hebel, nicht als Hürde.
 - Erfahrung: Erste Praxiserfahrung in Business Development, Marketing, Vertrieb, Kanzleien oder Beratung ist ein Plus, aber kein Muss.
-

Was wir nicht suchen

- Du wartest lieber auf Anweisungen, anstatt unternehmerisch zu denken und selbst aktiv zu werden.
- Du hast Berührungsängste mit regulierten Themen oder Fachbegriffen.
- Du nimmst ehrliches Feedback persönlich, statt es zur Weiterentwicklung zu nutzen.

Unser Angebot

Was diese Rolle besonders macht

- Du kannst von Anfang an volle Verantwortung tragen und sehen, wie deine Ideen in die Praxis umgesetzt werden.
- Abwechslungsreiche Tätigkeiten, keine Woche ist gleich. Du unterstützt in unterschiedlichen Bereichen und gewinnst so schnell neue Erfahrungen.
- Direkter Kontakt zu Notariaten und Kanzleien – und zu Transaktionen, die bei großen M&A-Deals auch mal in der Presse stehen.
- Direkte Zusammenarbeit mit den Gründern, kurze Entscheidungswege, respektvolle Kommunikation auf Augenhöhe.

- Du gestaltest strategische Unternehmensentscheidungen aktiv mit und prägst die Weiterentwicklung des Unternehmens.
-

Was wir bieten

- Echte Verantwortung ab dem ersten Tag und eine steile Lernkurve.
- Einblick in den Ausbau eines spezialisierten, regulierten Banking-Angebots gemeinsam mit einer Bank.
- Ein modernes Büro in bester Lage im Berliner Westen, direkt am Ku'damm: Schönes Design, große Dachterrassen mit Blick über die ganze Stadt, Barista-Kaffee, Telefonboxen für ungestörte Calls und gelegentliche Community-Events.
- Sehr gute Anbindung (U-Bahn Uhlandstraße, S-Bahn Savignyplatz), unzählige Cafés und Restaurants direkt vor der Tür.
- Faire, marktgerechte Vergütung über Mindestlohn.
- Mögliche Übernahme in eine Festanstellung, wenn wir als Team gut zusammenarbeiten.

Bewerbung

Statt Anschreiben: Schick uns deinen Lebenslauf und beantworte uns kurz, in ein paar Sätzen (1-2 Absätze), eine Frage: Wenn du 20 Notarkanzleien für ein Kennenlerngespräch gewinnen solltest, wo würdest du anfangen?

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/205210/BEUTH/>
Angebot sichtbar bis 07.08.2026

