

Next Intelligence GmbH



Next Intelligence ist ein KI-Startup aus Berlin-Mitte. Mit unserem Produkt NextMeet bauen wir den digitalen Sachbearbeiter für Steuerberatungs-, Wirtschaftsprüfungs- und Rechtsanwaltskanzleien: einen KI-Agenten, der Mandantengespräche nicht nur dokumentiert, sondern die daraus entstehenden Aufgaben – Fristen, Zeiteinträge, To-dos – direkt in den Kanzleisystemen anstößt und ausführt, immer mit menschlicher Freigabe. NextMeet integriert sich dafür u. a. in DATEV und Microsoft 365. Wir arbeiten eng mit ersten Kanzleien als Design-Partner zusammen und bauen aktuell unseren Vertrieb aus – genau dafür suchen wir dich!

Business Development Intern Praktikum/Werkstudent

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 6 Monate; Vergütung: n/a

Aufgabenbeschreibung

Deine Aufgaben

- Recherche und Qualifizierung von Ziel-Kanzleien (Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Rechtsanwälte) für unsere Outbound-Pipeline
- Pflege und Ausbau unseres CRM (HubSpot): Datenimporte, Segmentierung und Sicherstellung der Datenqualität
- Unterstützung des Sales-Teams bei der Terminierung: Vorqualifizierung von Leads sowie Follow-ups per E-Mail und LinkedIn
- Markt- und Wettbewerbsanalysen im Tax- und Legal-Tech-Umfeld (u. a. DATEV-Ökosystem)
- Vor- und Nachbereitung von Fachmessen und Events (z. B. TAXarena, Bits & Pretzels)
- Mitarbeit an Vertriebsmaterialien: One-Pager, Pitch-Decks und Gesprächsleitfäden
- Unterstützung bei der Vor- und Nachbereitung von Produkt-Demos mit Pilotkunden
- Aufbau einfacher Reportings zu Pipeline- und Outbound-KPIs

Erwartete Qualifikationen

Dein Profil

Eingeschriebene:r Student:in (z. B. BWL, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik)

Sehr gutes Deutsch (C1+), da unsere Zielgruppe deutsche Kanzleien sind; gutes Englisch
Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und keine Scheu vor direkter Kundenansprache
Interesse an KI, SaaS und dem Steuerberatungs- und Prüfungsmarkt; erste CRM-Erfahrung (idealerweise HubSpot) ist ein Plus.

Unser Angebot

Direkter Draht zu den Gründern:

Du arbeitest eng mit Saba (CEO) und Rama (CTO) zusammen – kurze Wege, schnelle Entscheidungen und Einblick in alle Bereiche eines frühphasigen Startups

Steile Lernkurve im B2B-SaaS-Vertrieb: Du siehst den kompletten Go-to-Market von innen – Outbound, CRM, Pricing, Messen, Pilotkunden – statt nur einen Ausschnitt davon

Echte Verantwortung ab Tag eins: Deine Recherchen und Leads landen direkt in der Pipeline, deine Arbeit hat messbaren Einfluss auf unser Wachstum

Professionelles Vertriebs-Setup: Strukturiertes Onboarding, Gesprächsleitfäden und regelmäßiges Coaching im Sales-Team – ideal, wenn du Vertrieb wirklich lernen willst
Arbeiten im Mindspace Berlin-Mitte: Modernes Office in Top-Lage (Krausenstraße), Community-Events, Kaffee-Flatrate – plus flexible Arbeitszeiten, die sich an deinen Stundenplan anpassen, und hybrides Arbeiten

Zukunftsthema mit Substanz: KI-Agenten für regulierte Branchen – du arbeitest an einem Produkt an der Schnittstelle von AI, SaaS und dem deutschen Kanzleimarkt

Perspektive: Faire Vergütung, wachsende Verantwortung und die Möglichkeit, langfristig eine größere Rolle im Team zu übernehmen

Bewerbung

Kontakt-Person: Saba Khalvashi

per E-Mail: saba.khalvashi@nextintelligence.de

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/205727/FUB/>
Angebot sichtbar bis 27.08.2026

