

netpipe GmbH

<https://3tag.ai/> Messen. Fertig. Feierabend. Aufmaß, Absteckung & Projektdokumentation erledigt sich ab sofort fast von selbst. Schluss mit Analog. Schluss mit doppelter Arbeit. Zentimetergenaue Vermessung und automatisierte Dokumentation.

Werkstudent Sales Development Representative (SDR) (m/w/d)

15–20 Stunden pro Woche möglich / Flexible Arbeitszeiten / Berlin

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: flexibel; Vergütung: 17 €/h + Provision

Aufgabenbeschreibung

Telefonische Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden sowie Ansprache per E-Mail und LinkedIn.

Identifikation von Kundenbedürfnissen und Qualifizierung neuer Leads für unser Vertriebsteam.

Vereinbarung qualifizierter Termine für unsere Sales-Experten.

Pflege und Dokumentation aller Kundenkontakte in unserem CRM-System.

Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Vertrieb, um unsere Sales-Pipeline kontinuierlich auszubauen.

Unterstützung bei der Gewinnung neuer Geschäftskontakte für unsere KI-Lösungen im Infrastrukturbereich.

Erwartete Qualifikationen

Eingeschriebener Student (m/w/d) – idealerweise im Bereich BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Geoinformatik, Bauingenieurwesen, Informatik, Marketing oder einem vergleichbaren Studiengang.

Kommunikationsstärke und Freude am Kontakt mit Menschen – ob telefonisch, per E-Mail oder über LinkedIn.

Strukturierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise.

Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; Englischkenntnisse sind von Vorteil.

Sicherer Umgang mit digitalen Tools sowie die Bereitschaft, sich schnell in neue Systeme einzuarbeiten.

Erste Erfahrungen im Vertrieb oder in der Kundenkommunikation sind willkommen, aber keine Voraussetzung.

Unser Angebot

Praxisnahe Erfahrung in einem wachsenden Berliner Tech-Unternehmen.

Ein innovatives Produkt mit echtem Mehrwert – wir digitalisieren Infrastruktur mit Hilfe künstlicher Intelligenz.

Flexible Arbeitszeiten, die sich optimal mit deinem Studium vereinbaren lassen.

Remote-Arbeit oder Arbeiten in unserem Berliner Büro – je nach Wunsch und Aufgabe.

Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein motiviertes Team.

Attraktive Vergütung sowie leistungsbezogene Bonusmöglichkeiten.

Direkter Einblick in moderne Vertriebsprozesse, KI-Anwendungen und B2B-Sales.

Möglichkeit, nach dem Studium in eine Festanstellung übernommen zu werden.

Bewerbung

Bitte sende uns deinen Lebenslauf an hello@3tag.ai.

Weitere Informationen findest du unter www.3tag.ai.

Standort:

Marienstraße 30, 10117 Berlin

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/205771/FUB/>

Angebot sichtbar bis 28.08.2026

