

Vanilla Steel GmbH



Wir sind Vanilla Steel, ein Berliner Startup, und verändern, wie Industriematerialien in Europa gehandelt werden. Eine der ältesten Industrien der Welt läuft immer noch auf Excel, PDF und E-Mail. Wir ersetzen das durch KI, die den Einkaufs- und Verkaufsprozess von Anfang bis Ende steuert: mehr Liquidität, schnellere Transaktionen und weniger Verschrottung für Hunderte von Stahl- und Metallhändlern. Wir haben früh starke Traktion, echte Enterprise-Kunden und überzeugte Investoren. Wir sind ein kleines, technisches Team, das seine Enterprise-Piloten skaliert und die KI-Infrastruktur darunter baut.

Founding SDR / GTM Intern (m/w/d) - Vertrieb & Go-to-Market

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 3 bis 6 Monate;

Vergütung: 2.000 bis 2.500 € pro Monat bei Vollzeit

Aufgabenbeschreibung

Du öffnest Türen und überzeugst im Gespräch. Du arbeitest eng mit Co-Founder Simon zusammen, der den Vertrieb verantwortet. Du verbringst viel Zeit am Telefon mit deutschen Stahlhändlern und Distributoren, und du baust die Systeme und Tools, die jedes Gespräch besser machen. Die Rolle hat vier Säulen, und in der ersten setzt du deine Spuren.

Du möchtest parallel zum Studium arbeiten? Wir sind auch für ein Werkstudium mit 16 bis 20 Stunden pro Woche offen, ab sofort. Schreib das einfach in deine Bewerbung.

1. Ansprechen und abschließen

Du verantwortest unser Outbound: Du rufst Entscheider bei Stahlhändlern und Lagerhändlern in der DACH-Region an und schreibst sie an, auf Deutsch, jeden Tag. Du kommst am Gatekeeper vorbei, eröffnest das Gespräch und vereinbarst qualifizierte Termine für das Team. Du verfolgst Follow-ups, damit kein warmer Lead kalt wird, und bereitest die Briefings vor, die jedes Gespräch treffsicher machen.

2. Pipeline aufbauen

Du baust und verifizierst unsere Zielkundenlisten: die richtigen Unternehmen, zugeordnet zur richtigen Person (Vertriebsleitung, Niederlassungsleitung, Geschäftsführung). Du hältst unser CRM (Attio) sauber und verlässlich, damit das ganze Team damit arbeiten kann.

3. Unsere KI-Outbound-Engine erweitern

Du verbesserst die internen KI-Tools hinter unserem Outreach: Recherche, Datenanreicherung und Nachrichtenentwürfe. Du bindest neue Datenquellen ein und

automatisierst die manuellen Schritte, die dich ausbremsen. Du nutzt KI-Coding-Tools (Cursor, Claude), um selbst zu bauen, nicht nur zu spezifizieren.

4. Marke mitbauen

Du prägst mit, wie unser Software-Geschäft nach außen auftritt: Marke, Botschaften und unsere Präsenz in Social Media. Du bringst Ideen ein, wie wir aussehen und klingen, du hilfst, unsere Reichweite auf den relevanten Kanälen zu vergrößern, und du hältst alles konsistent, während das Produkt wächst.

Erwartete Qualifikationen

Du greifst gern zum Telefon und suchst ständig nach klügeren Arbeitsweisen. Das eine Muss: Du kannst auf Deutsch verkaufen. In alles andere kannst du hier hineinwachsen.

Sehr gute mündliche und schriftliche Kommunikation auf Deutsch (C1 oder C2, Muttersprache nicht erforderlich) und gutes Englisch. Du führst ein Outbound-Gespräch mit einem deutschen Industriekunden von Anfang bis Ende, und ein Kaltkontakt bringt dich nicht aus der Ruhe.

Immatrikulierte:r Student:in oder Absolvent:in. Uns interessiert, wie du denkst und was du gebaut hast, nicht die Anzahl deiner Berufsjahre.

Sicher im Umgang mit Software und Lust darauf, mit KI-Tools wie Cursor oder Claude effizienter zu arbeiten. Wenn du selbst bauen oder automatisieren kannst, umso besser. Entwickler:in musst du nicht sein.

Eigeninitiative und ein dickes Fell. Du wartest nicht auf Anweisungen, und ein „Nein“ bremst dich nicht.

Du arbeitest strukturiert, und unsaubere Daten stören dich wirklich.

Von Vorteil: eigene Vertriebs- oder Outreach-Erfahrung; ein Projekt, das du selbst umgesetzt hast; ein Portfolio, eine Marke oder Inhalte, die du aufgebaut hast (Website, Social-Account, Newsletter); Python, React oder GTM-Tools wie Clay, Apollo oder HubSpot.

Unser Angebot

2.000 bis 2.500 € pro Monat bei Vollzeit, je nach Erfahrung. Im Werkstudium anteilig zur Stundenzahl.

Echte Verantwortung ab Tag eins: Du steuerst dein eigenes Outbound und siehst, wie aus deinen Terminen echte Deals werden.

Direkte Zusammenarbeit mit den Foundern. Du lernst, wie ein Startup in einer echten Industrie seine ersten Kunden gewinnt.

Erfahrene Co-Founder, die operativ arbeiten, keine Pitch-Deck-Gründer. Entscheidungen fallen schnell.

Bezuschusste Urban-Sports-Club-Mitgliedschaft und Deutschlandticket.

Hybrides Arbeiten, Büro mitten in Berlin-Prenzlauer Berg.

Regelmäßige Teamevents, Firmenfrühstück und Freitagsdrinks.

Bewerbung

Bewirb dich über unsere Karriereseite: <https://vanilla-steel-gmbh.jobs.personio.com/job/2697524>

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/206542/HTWB/>
Angebot sichtbar bis 27.09.2026

