

Vanilla Steel GmbH



Wir sind Vanilla Steel, ein Berliner Startup, und haben eines der führenden digital-first-Handelsunternehmen für Industriemetalle in Europa aufgebaut. Der milliardenschwere Metallhandel läuft auf Excel, PDF und E-Mail. Unsere Mission ist es, intelligente Technologie und Daten in jede Entscheidung, jede Transaktion und jeden Arbeitsablauf der Stahlindustrie zu bringen. Unsere Technologien und Services erhöhen die Liquidität, beschleunigen Transaktionen, senken Verschrottungsquoten und machen den Handel für Hunderte von Stahl- und Metallhändlern in Europa einfacher.

Account Manager (m/w/d) - Praktikum im Stahlhandel (Trading, B2B)[

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: 6 Monate; Vergütung: 2.000 bis 2.500 € pro Monat

Aufgabenbeschreibung

Wir suchen eine kaufmännisch neugierige, KI-begeisterte Person für unser Trading-Team, die echte Verantwortung für Kundenbeziehungen in der DACH-Region übernimmt. Du arbeitest direkt mit unserem Head of Sales und unserem Steel Trader zusammen und bist ab Tag eins in echte Stahl-Deals eingebunden.

Das ist kein Zuschauer-Praktikum. Von Anfang an betreust du echte Accounts, koordinierst laufende Deals und übernimmst mit wachsender Erfahrung Deals von Anfang bis Ende. Für die richtige Person ist das der direkte Weg in eine feste Account-Manager-Rolle.

Das erwartet dich:

Du betreust bestehende DACH-Kunden (Käufer und Lieferanten) mit wachsender Eigenverantwortung.

Du koordinierst laufende Deals mit unserem Operations-Team, damit Abwicklung und Logistik reibungslos laufen.

Du sprichst neue Kunden in der DACH-Region gezielt an (Kaltakquise per Telefon und E-Mail) und baust unseren Kundenstamm aus.

Du pflegst und steuerst deine Pipeline in HubSpot. Ein sauberes CRM ist nicht verhandelbar.

Du analysierst Preisdaten und Marktsignale und unterstützt damit die Entscheidungen im Trading-Team.

Du nutzt KI-Tools aktiv, um deine Arbeitsweise, deine Recherche und deine

Kundenkommunikation zu verbessern.

Erwartete Qualifikationen

Muss:

Deutsch auf verhandlungssicherem Niveau (C2) und Englisch auf Business-Niveau

Echte Begeisterung für KI und Technologie. Du nutzt KI-Tools aktiv und willst mit ihnen bauen.

Unternehmerisches Denken. Du schaffst dir deine Struktur selbst, statt auf eine zu warten.

Wohnsitz in Berlin oder Umzugsbereitschaft

Verfügbarkeit in Vollzeit (40 h/Woche)

Von Vorteil:

Erste Erfahrung in Vertrieb, Handel, Beratung, B2B oder im Kundenkontakt

Erfahrung mit HubSpot oder vergleichbaren CRM-Systemen

Interesse an Rohstoffen, Industriemärkten oder Lieferketten

Unser Angebot

2.000 bis 2.500 € pro Monat, je nach Erfahrung.

Echte Deal-Verantwortung ab Tag eins, kein PowerPoint-Praktikum.

Direktes Mentoring von unserem Head of Sales und unserem Steel Trader.

KI-First-Kultur: Wir arbeiten mit KI-Tools und bauen mit ihnen, und das erwarten wir auch von dir.

Klarer Weg in die Festanstellung: Wenn du in sechs Monaten überzeugst, ist die Account-Manager-Rolle deine.

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/2649019>

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/206543/TUB/>
Angebot sichtbar bis 02.10.2026

