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 Kombination aus modernem Tech Stack, einem jungen Team von Digital-Pionieren, vertrauensvoller Traditionsbank und Spezialisierung auf einen Berufsstand macht uns einzigartig. Wir sind angetreten mit der Überzeugung, dass Juristen in Deutschland besseres Banking verdienen. Jetzt skalieren wir: mehr Notariate und Kanzleien, neue Regionen in Deutschland, neue Produkte auf der Plattform, zusätzliche Partner und weitere Verticals. Genau dafür suchen wir dich. 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. Wir digitalisieren eine Branche, die seit Jahrzehnten als digitale Brachlandschaft gilt. Und wir sind noch lange nicht fertig.

Werkstudent: Founder's Associate (m/w/d)

Business Development · Neue Verticals · Produktentwicklung

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 18€ pro Stunde

Aufgabenbeschreibung

Als Werkstudent/in Founder's Associate arbeitest du breit – an der Schnittstelle von Business Development, Produkt, Recherche und Strategie. Du recherchierst neue Verticals, entwickelst Produktideen und unterstützt den Ausbau unserer Banking-Plattform mit weiteren Partnern und bist nah an Kunden und Markt. Du arbeitest direkt mit unseren beiden Gründern Dr. Max Danzmann und Maximilian Schmider zusammen.

Die folgenden Felder sind dein Arbeitsbereich – in jedem davon lernst du etwas, das im Studium höchstens theoretisch vorkommt:

Business Development & Ausbau der Banking-Plattform

- Du unterstützt bei Planung, Umsetzung und Auswertung unserer Kampagnen (Newsletter, Advertorials, Print, Direktmailings) und bei Marketingmaterialien im Rahmen unserer Brand Identity.
- Du recherchierst und bewertest potenzielle Banking-& Kooperationspartner und pflegst unsere Partner-Landkarte.
- Du bereitest Pitch-Unterlagen, Unterlagen für Partnergespräche und Wettbewerbsvergleiche vor – und bist bei Terminen dabei.
- Du baust unsere Wissensdatenbank und Help-Center-Inhalte aus und gestaltest Schulungsmaterialien.

Produktentwicklung & Ideation

- Du sprichst mit Notariaten und Kanzleien, sammelst Pain Points strukturiert ein und übersetzt sie in konkrete Produkt- und Feature-Ideen.
- Du bringst eigene Ideen in unsere Produkt-Sessions ein – und nimmst dabei auch mal die Gegenposition ein.
- Du schreibst kurze Produktkonzepte, mit denen unsere Product Designer & das Dev-Team weiterarbeiten kann.
- Du testest Nachfrage, bevor entwickelt wird: Landingpage-Tests, Nutzerinterviews oder kleine KI-gestützte Prototypen und interne Automatisierungen.

Neue Verticals & Marktrecherche

- Du recherchierst angrenzende Zielgruppen mit Treuhand- und Fremdgeldbedarf und bewertest, wo unser Modell trägt und was wir anpassen müssen.
- Du baust daraus kurze Entscheidungsgrundlagen mit Blick auf Marktgröße, regulatorische Rahmenbedingungen, Wettbewerb, Business Case.
- Du behältst Markt und Wettbewerb im Blick und meldest früh, was für uns relevant wird.

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, Produkt oder einem regulierten Berufsumfeld mit und hast Lust, dich einzuarbeiten:

- Studium: Du bist während der gesamten Tätigkeit an einer Hochschule immatrikuliert – Wirtschafts-, Rechts-, Kommunikations-, Wirtschaftsinformatik- oder eine verwandte Richtung.
- Sprache: Sehr gute Kommunikationsfähigkeit in deutscher Sprache (C1 oder höher), schriftlich wie mündlich. Im Team sprechen wir auch Englisch.
- Neugier: Du gräbst dich gern in unbekannte Märkte und Fachthemen ein und kommst mit einer eigenen Einschätzung zurück.
- Machen statt nur konzipieren: Du probierst Dinge aus, baust einen schnellen Prototyp und lernst am Ergebnis.
- Offenheit: Du gehst offen und proaktiv auf Menschen zu – bei uns genauso wie bei unseren Kunden.
- Verantwortung: Du arbeitest strukturiert und zuverlässig und durchdringst komplexe Themen schnell.
- 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, Produkt, 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 willst Konzepte schreiben, aber nichts davon selbst bauen, testen oder mit Kunden besprechen.
- Du nimmst ehrliches Feedback persönlich, statt es zur Weiterentwicklung zu nutzen.

Unser Angebot

Was diese Rolle besonders macht

- Ein eigenes Thema. Du übernimmst eigenverantwortlich Projekte – von der ersten Recherche bis zur Idee und zum ersten Kundengespräch.
- Du siehst, was aus deiner Arbeit wird. Kurze Entscheidungswege bedeuten Ergebnisse in Wochen, nicht in Quartalen.
- Du sitzt mit am Tisch, wenn wir über neue Zielgruppen, Produkte und Partner entscheiden.
- Echter Kundenkontakt. Direkt zu Notariaten und Kanzleien – und zu Transaktionen, die bei großen M&A-Deals auch mal in der Presse stehen.
- Direkte Zusammenarbeit mit den Gründern, respektvolle Kommunikation auf Augenhöhe, ehrliches Feedback in beide Richtungen.
- Abwechslung statt Routine. Keine Woche ist gleich – du arbeitest in unterschiedlichen Bereichen und gewinnst schnell neue Erfahrungen.
- Perspektive. Wenn wir als Team gut zusammenarbeiten, sprechen wir über eine Festanstellung nach dem Studium.

Was wir bieten

- 18 € pro Stunde bei 16–20 Stunden pro Woche – planbar und flexibel, in Klausurphasen kannst du reduzieren.
- Echte Verantwortung ab dem ersten Tag und eine steile Lernkurve.
- Einblick in den Ausbau eines spezialisierten, regulierten Banking-Angebots gemeinsam mit einer Bank – und in die Strategie dahinter.
- Zugang zu unserem gesamten Tool-Stack inklusive KI-Tools und ein kleines Budget für alles, was du für Recherche und Prototypen brauchst.
- 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.
- Mögliche Übernahme in eine Festanstellung, wenn wir als Team gut zusammenarbeiten.

Bewerbung

Statt Anschreiben: Schick uns deinen Lebenslauf per E-Mail und schreib uns in zwei bis drei Sätzen, was du bei uns lernen willst.

career@finhand.com

+49 (0) 30 921 046 630

Weitere Informationen unter https://stellenticket.de/207017/TUB/
Angebot sichtbar bis 18.10.2026