Securance-iAP - Sales

SECURANCE Securance ist ein europäisches Advisory- und Assurance-Unternehmen mit Standorten in den Niederlanden, UK, Deutschland und Schweden. Wir unterstützen Unternehmen, von SaaS- und Fintech-Anbietern bis zu Finanzdienstleistern, dabei, Compliance-Anforderungen (u. a. BSI C5, SOC 2, ISO 27001, NIS2, DORA) zu erfüllen und ihre Cybersicherheit nachhaltig zu stärken. In Berlin bauen wir unser Team weiter aus und suchen Verstärkung im Vertrieb, egal ob du gerade ins Berufsleben startest oder Sales neben dem Studium kennenlernen willst.

Werkstudent Sales (m/w/d)

Securance-iAP | Berlin | ab sofort

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: auf Verhandlungsbasis

Aufgabenbeschreibung

- Du begleitest den gesamten Sales-Prozess von Anfang bis Ende und wirst dabei Schritt für Schritt eingearbeitet
- Du unterstützt bei Outreach-Kampagnen und recherchierst potenzielle Kunden, z. B. über LinkedIn
- Du führst Beratungsgespräche und qualifizierst Leads
- Du wirkst bei der Angebotserstellung mit und unterstützt bei Vertragsabschlüssen
- Du beobachtest Markt und Wettbewerb und bringst deine Erkenntnisse ins Team ein
- Du pflegst unser CRM-System und behältst den Überblick über deine Pipeline
- Du arbeitest eng mit erfahrenen Sales-Kolleg:innen zusammen und lernst von ihnen
- Du bekommst Einblicke in Deals mit international agierenden SaaS-, Fintech- und Finance-Kunden aus ganz Europa
- Du arbeitest eng mit dem Marketing-Team zusammen und gestaltet gemeinsam mit ihnen den weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Marketingaktivitäten

Erwartete Qualifikationen

- Erste Erfahrung im Vertrieb von Vorteil, aber kein Muss, wichtiger ist deine Lernbereitschaft
- (Laufendes) Studium der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftswissenschaften oder eines vergleichbaren Studiengangs
- Als Werkstudent:in befindest du dich mindestens im 3./4. Semester
- Beratungsaffinität und Freude daran, Kund:innen individuelle Lösungen näherzubringen und komplexe Sachverhalte verständlich zu machen
- Kommunikationsstärke und Selbstbewusstsein im Gespräch mit Ansprechpartner:innen auf unterschiedlichen Ebenen
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse sind von

Vorteil
- Interesse an IT- und Cybersecurity-Themen, Vorwissen ist nicht erforderlich, Neugier zählt
- Als Werkstudent:in bringst du 16 bis 20 Stunden pro Woche Verfügbarkeit mit

Unser Angebot

- Perspektive: Aussicht auf Übernahme nach erfolgreichem Studienabschluss
- Einarbeitung: Onboarding und Mentoring durch erfahrene Sales-Kolleg:innen
- Flexibilität: Du entscheidest, ob du im Homeoffice arbeitest oder unser Berliner Büro nutzt. Für den persönlichen Austausch treffen wir uns einmal im Monat beim Business Update in Berlin
- Provision: Attraktive Provision auf abgeschlossene Deals, deine Leistung zahlt sich direkt aus
- Sicherheit: Ein marktgerechtes Gehalt und eine unbefristete Anstellung (bei Voll-/Teilzeit), als Werkstudent:in entsprechend befristet
- Netzwerk: Als Teil der internationalen Securance-Gruppe profitierst du von einem starken Netzwerk und vielfältigen Ressourcen

Bewerbung

Schick uns deine Bewerbungsunterlagen an securance.dach@securance.com.
Bei Fragen wende dich an Michaela Reichenbarcher: securance.dach@securance.com

Kontakt-Person: Michaela Reichenbacher

per E-Mail: securance.dach@securance.com
per Internet: https://www.securance.com/de/karriere/junior-sales-manager-werkstudent-sales-m-w-d/

Weitere Informationen unter https://stellenticket.de/208006/BEUTH/
Angebot sichtbar bis 29.11.2026