pw-Internet Solutions GmbH

Neuraum betreibt Deutschlands größte Plattformen rund um den Hausbau. Über unsere Portale – darunter Fertighaus.de, Bauen.de, Massivhaus.de und Immowelt.de – bringen wir jedes Jahr hunderttausende Bauinteressierte mit den passenden Hausbauunternehmen zusammen. Als Marktführer verfügen wir über die größte Reichweite der Branche, starke Kundenbeziehungen und ein profitables Geschäftsmodell. Jetzt beginnt für uns die nächste Wachstumsphase. Unser Ziel ist es, unsere kommerzielle Organisation auf das nächste Level zu heben, unsere wichtigsten Kunden strategisch weiterzuentwickeln und neue Wachstumspotenziale zu erschließen.

Working Student Sales Operations (all genders)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: mind. 1 Jahr;
Vergütung: 18-20€/h

Aufgabenbeschreibung

Als Working Student Sales Operations nimmst du Einträge in unserem CRM-System Salesforce und weiteren internen Systemen vor und sorgst so dafür, dass unsere Kunden ihre Leistungen erhalten und zufrieden sind. Du bekommst von Anfang an echte Verantwortung und wirst dabei unterstützt von netten Kolleg:innen und genauen Anleitungen. Du sammelst so wertvolle Erfahrungen in der Tech-Branche sowie mit Salesforce, dem weltweit führendem CRM-System.

Du arbeitest 15 bis 20 Stunden pro Woche (idealerweise 20) an festen Tagen. Du wirst fester Bestandteil unseres Teams und dein Start folgt einem klaren Onboarding Plan. Hast Du die ersten Aufgaben im Griff, wächst deine Rolle mit dir, bis du auch in dringenden Fällen für Kolleg:innen einspringen kannst. Wir erwarten viel und belohnen das auch.

Deine Tätigkeiten

- Verträge in Salesforce anpassen: Du setzt Vertragsänderungen im CRM-System für unsere Partner um und stellst sicher, dass jede Anpassung korrekt und zeitnah erfolgt (“Unteraccountanpassungen”).
- Partner onboarden: Du richtest neue Partner und Verträge in unseren Systemen ein, inkl. der Vertragsanlage im CRM-System sowie der Erstellung des Partner-Portraits auf unseren Hausbauplattformen.
- B2C-Tickets lösen: Du bearbeitest Interessenten-Fragen und Anliegen und sorgst für schnelle, freundliche Lösungen.
- B2B-Account-Support: Du unterstützt unsere B2B-Kund:innen, zum Beispiel bei Login-Problemen oder Fragen zu unseren Systemen.

- Vertretung im Team: Du springst bei Abwesenheit (z. B. Urlaub oder Krankheit) ein und sicherst so, dass nichts liegen bleibt.

- Projekte & Sales-Team-Admin: Du unterstützt bei Projekten und Admin-Aufgaben, zum Beispiel bei Mailings oder Aktionen wie Weihnachtskarten.

Erwartete Qualifikationen

- Student:in mit Plan: Du bist immatrikuliert (BWL, Wirtschaftsinformatik oder ein administrativer Studiengang - wir sind aber auch offen für andere Studiengänge), hast noch mindestens ein Jahr Studium vor dir und willst mindestens ein Jahr mit uns durchstarten.

- Feste Zeiten: Du hast 15 bis 20 Stunden pro Woche Zeit (am liebsten 20) und bist an festen Tagen verlässlich für uns da.

- Struktur & Prozessdenken: Du baust dir eigene Checklisten und Routinen und bleibst auch bei hohem Volumen ruhig, schnell und genau.

- Freude am Abarbeiten: Eine Aufgabenliste komplett und sauber abzuarbeiten, ist für dich ein kleiner Triumph.

- Verantwortungsvoll & Blick fürs Detail: Du arbeitest genau und dein Team kann sich auf dich verlassen.

- Lernfähigkeit: Du steigst zügig durch mehrstufige Abläufe in mehreren Systemen und willst verstehen, wie alles zusammenhängt.

- Eigenständigkeit: Nach der Einarbeitung arbeitest du selbstständig und brauchst keine Dauerbetreuung.

- Diskretion: Partner- und Vertragsdaten sind bei dir in guten Händen. Du bist zuverlässig und gehst vertraulich damit um.

- Sprachen: Du sprichst fließend Deutsch und Englisch.

- Bonus: Du hast erste Erfahrung in Backoffice, Datenpflege, Auftragsabwicklung, Sales Operations oder Buchhaltungsunterstützung oder kennst dich mit einem CRM und Excel-Tabellen aus.

Unser Angebot

- Echte Verantwortung ab Tag eins: Du übernimmst Aufgaben, die unser Team spürbar entlasten, und siehst direkt, welchen Unterschied deine Arbeit macht.

- Strukturierter Einstieg: Wir starten mit klar abgegrenzten Aufgaben und arbeiten dich eng ein. Dein Aufgabengebiet erweiterst du Schritt für Schritt, bis du auch komplexere Prozesse wie das Onboarding neuer Partner eigenständig betreust.

- Faire Vergütung: Du erhältst eine überdurchschnittliche Vergütung für Werkstudierende.

- Einblick in einen Marktführer: Du lernst die Prozesse, Systeme und Kundenbeziehungen eines marktführenden Hausbau-Portals von innen kennen.

- Salesforce Erfahrung: Du baust Dir Know-How mit dem weltweit führendem CRM-System Salesforce auf, was Dir viele Karriere-Chancen eröffnet.

- Ein starkes Team: Dich erwartet ein engagiertes, ambitioniertes Team mit hoher Eigenverantwortung, kurzen Entscheidungswegen und einer pragmatischen „Let's get things done“-Mentalität. Gemeinsam entwickeln wir uns kontinuierlich weiter.

- Schnelligkeit statt Bürokratie: Dank moderner Systeme, sauberer Daten und einer schlanken Organisation kannst du Ideen schnell umsetzen, Prozesse verbessern und echten Impact erzielen – ohne dich in Konzernstrukturen zu verlieren.

- Sichtbarer Business Impact: Deine Arbeit trägt direkt dazu bei, unsere Kunden erfolgreicher zu machen, langfristige Partnerschaften auszubauen und unsere Marktführerschaft weiter zu stärken.

- Stabilität trifft Startup-Mentalität: Profitiere von der Dynamik und Kultur unseres Teams und gleichzeitig von der Sicherheit, den Ressourcen und Entwicklungsmöglichkeiten der internationalen AVIV Group.

- Persönliche Weiterentwicklung: Arbeite eng mit erfahrenen Führungskräften zusammen, übernimm anspruchsvolle Herausforderungen und entwickle dich sowohl fachlich als auch persönlich kontinuierlich weiter.

- Flexibilität & Benefits: Ein modernes Büro direkt am Landwehrkanal in Berlin-Kreuzberg, regelmäßige Teamevents und feste Arbeitstage, die wir mit deinem Studienplan abstimmen.

Bewerbung

Alle sind Willkommen
Bei Neuraum sind unterschiedliche Hintergründe, Perspektiven und Lebenswege ausdrücklich willkommen. Wenn du glaubst, dass diese Rolle zu deiner Erfahrung und deinen Ambitionen passt, freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Wie bewerben?
Klingt das alles gut und würdest du gerne mehr erfahren? Dann melde dich bei uns! Bewirb dich mit deinem Lebenslauf oder LinkedIn-Profil über diese Website: https://neuraum.jobs.personio.de/job/2857687
Wenn du Fragen hast, melde dich gerne bei unserer People Managerin Kaja unter jobs@neuraum.com oder erfahre mehr über uns auf www.neuraum.com.