Padoa GmbH - Software / SaaS, HealthTech (betriebliche Gesundheitsvorsorge, Arbeitsmedizin und Prävention)

Gegründet im Jahr 2016, vereint padoa heute über 350 leidenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um eine Software und ein Serviceangebot, die darauf ausgerichtet sind, die betriebliche Gesundheitsvorsorge zu modernisieren. Über unsere SaaS-Plattform werden bereits heute über 9 Millionen Arbeitnehmer in Frankreich betreut. Seit Anfang 2025 sind wir nun auch in Deutschland aktiv – mit einer klaren Mission: □□ Eine Arbeitswelt schaffen, in der Prävention an erster Stelle steht – für die Gesundheit und das Wohlbefinden von Millionen von Menschen! Um unsere Mission fortzuführen, suchen wir regelmäßig neue Talente in den Bereichen Tech, Data, Produkt, Design, Business und Strategie.

Werkstudent Sales (m/w/d)

□□Baue mit uns den Vertrieb für betriebliche Gesundheitsvorsorge in Deutschland auf

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: nach Vereinbarung

Aufgabenbeschreibung

□□ Du unterstützt unser Sales-Team beim Aufbau des deutschen Marktes: Du recherchierst potenzielle Kunden und die passenden Ansprechpartner, baust und qualifizierst Prospect-Listen und pflegst alle Daten in HubSpot.

□□ Du bereitest Outreach-Kampagnen, Kundentermine, Präsentationen und Sales-Materialien vor, beobachtest Markt und Wettbewerber und erstellst einfache Reportings zu Pipeline und Leads.

Erwartete Qualifikationen

□□ Du bringst erste Praxiserfahrung aus Praktika oder einer Werkstudententätigkeit mit, idealerweise in Sales, Marketing oder Business Development. Du arbeitest sorgfältig und strukturiert, hast Spaß an Recherche und packst Aufgaben selbstständig an. Du gehst sicher mit Excel bzw. Google Sheets um und sprichst sehr gut Deutsch und fließend Englisch.

□□ Du bist an einer Hochschule immatrikuliert, idealerweise noch mindestens 12 Monate.

Unser Angebot

□□ Strukturiertes Onboarding und Verantwortung ab Tag 1: Du wirst umfassend in padoa, unsere Kunden und den deutschen Markt eingearbeitet und übernimmst von Anfang an eigene Aufgaben im Sales-Team.

□□ Gestaltungsspielraum: Du gestaltest Prospecting-Prozesse, Outreach-Kampagnen und unsere Datenbasis in HubSpot aktiv mit und wächst mit uns.

□□ Inklusive Kultur mit Raum für eigene Ideen: Bei uns zählen Vielfalt und Inklusion, dazu kommen kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung.

□□ Eine Mission, die zählt: Du hilfst mit, Prävention und betriebliche Gesundheit für Millionen von Arbeitnehmern digitaler, effizienter und zugänglicher zu machen.

□□ Ein erfahrenes Team: Du arbeitest eng mit unserer Country Managerin Germany und dem GTM-Team zusammen.

□□ Hybrides Arbeiten: Du verbindest Homeoffice und Büro. Zu Hause arbeitest du fokussiert, in unseren modernen Büros in München oder Berlin triffst du dein Team.

Bewerbung

□□ Lust, mit uns Prävention und Gesundheit in der Arbeitswelt voranzubringen? Dann bewirb dich jetzt direkt über unseren Link: https://jobs.padoa.fr/de/jobs/8546528-werkstudent-sales-m-w-d

Wir freuen uns auf deine Bewerbung □□

Weitere Informationen unter https://stellenticket.de/208679/TUB/
Angebot sichtbar bis 27.12.2026