



<https://www.worqs.de/stellenangebote/business-development-b2b-sales-aachen/>

Business Development / B2B-Sales (all gender) Working Student

New Work live erleben, Arbeitswelten gestalten, Menschen begeistern.

Wir entwickeln New Work- und Coworking Space-Lösungen unter den Marken [WORQS](#), [GESOWORX](#) und [everyworks](#) in ganz Deutschland. **Unsere Ziele erreichen wir nur mit der bestmöglichen Crew**. Deswegen stehen bei uns Deine Ideen und Deine Anforderungen an einen modernen und innovativen Arbeitsplatz im Fokus. Bei uns findest Du ambitionierte Kolleginnen und Kollegen, die Spaß an ihrem Job haben und die Arbeitswelt der Zukunft mitgestalten möchten – als Proptech-Startup revolutionieren wir Workplacemanagement und Gebäudenutzung.

Wir suchen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Bereich

Business Development / B2B-Sales

(all gender) Working Student

[Jetzt bewerben](#)

Deine Aufgaben

- 100% Sales Development: Du identifizierst und gewinnst vielversprechende Leads und findest heraus, was unsere potenziellen und bestehenden Kunden wirklich brauchen (keine Kaltakquise!)
- Sowohl in puncto Customer Feedback als auch bei der strategischen Zusammenarbeit mit Projektlead und Marketing bist Du die beste Infoquelle.
- Du pflegst unser CRM und identifizierst neue potentielle Leads
- Du entwickelst Vertriebsstrategien, die Du auch eigenverantwortlich umsetzen kannst.
- Du analysierst Kundenbedarfe und informierst zu passenden Produkten
- Management von Projekten in Absprache mit dem gesamten Team
- Gemeinsam mit unserem Marketing-Team optimierst Du datenbasiert unsere Kampagnen und digitalen Werbemaßnahmen
- Du unterstützt unser Team bei der Evaluierung und dem Aufbau neuer Standorte

Das bringst Du mit

- Begeisterung und praktische Erfahrung im Vertrieb (idealerweise in der B2B Branche)
- Sicheres Auftreten und Spaß in der Kundenkommunikation sowie gute

WORQS Coworking

Art der Stelle

Part-time

Stadt

Oppenhoffallee 143, 52066, Aachen

Deine Arbeitszeiten

14 – 20 Stunden pro Woche

[Jetzt bewerben](#)

Verhandlungsfähigkeiten

- Sichere Kommunikation in Schrift und Sprache: Eigenständiges Formulieren von E-Mails und das Führen von Telefonaten und Video-Calls sollte Dir leicht fallen
- Motivation, unsere Produkte und Dienstleistungen branchenübergreifend in den Markt zu bringen
- Laufendes Studium, unabhängig von der Fachrichtung

Das bieten wir Dir

- Schon während Deines Studiums hast Du die Möglichkeit, Dich aktiv und gestalterisch einzubringen.
- Bei erfolgreich bestandener Abschlussprüfung besteht für Dich die Möglichkeit auf eine Übernahme mit zahlreichen Entwicklungsmöglichkeiten.
- Gelebtes, echtes New Work – in allen Belangen
- Schnelle Entscheidungswege in einem dynamischen Startup-Umfeld
- Du kannst flexibel arbeiten
- Du arbeitest mit motivierten und kompetenten Kolleginnen und Kollegen in einem hilfsbereiten und kollegialen Team mit flachen Hierarchien und einer sympathischen Duz-Kultur!
- Bei uns erwarten Dich Aufstiegschancen und Gestaltungsmöglichkeiten
- Wir halten einen regelmäßigen, täglichen Austausch im Team
- Flexible Arbeitszeiten: 14 Stunden bis 20 Stunden pro Woche. Wir bieten Dir Arbeitszeiten, die sich an Deinen Bedürfnissen orientieren – soweit es mit Deinem Team vereinbar ist.
- Wir bieten Dir eine direkte Beteiligung am Unternehmenserfolg (ungedeckeltes Mitarbeiter-Beteiligungsmodell) – auch für Dich als Working Student!
- Nach Deinem Studium hast Du die Möglichkeit, direkt in Vollzeit bei uns einzusteigen
- Teamwochenenden am Meer, Jobbike, Labrador Humphrey, BBQ, Pubquiz, Paintball, und und und
- Und das Beste: Du wirst Teil unserer #coworkingcrew

Deine Bewerbung

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung und darauf, Dich und Deine Motivation für die ausgeschriebene Stelle kennenzulernen!

Jetzt bewerben

[zurück zu den Stellenangeboten](#)