

CALIMA Safety GmbH



CALIMA ist ein wachsendes Tech-Startup aus Berlin, das Unternehmen mit einem digitalen System dabei unterstützt, dass ihre allein arbeitenden Mitarbeiter:innen in einer Notsituation schnellstmöglich Hilfe bekommen. Dabei haben wir bereits jetzt über 600 Unternehmen mit über 4000 Mitarbeiter:innen mit unserem System ausgestattet.

Werkstudent:in Sales (m/w/d)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 15,00 €/h

Aufgabenbeschreibung

Begeisterst du dich für den Vertrieb von digitalen Produkten und bist auf der Suche nach einer spannenden Herausforderung? Dann haben wir genau die richtige Stelle für dich! Als Teil unseres Teams wirst du dafür sorgen, dass immer mehr Unternehmen von unserem digitalen System profitieren und ihre Mitarbeiter:innen bestmöglich schützen können.

Aufgaben: Was du tun wirst

- **Markt- und Leadrecherche:** Du identifizierst potenzielle neue Geschäftskunden von CALIMA und recherchierst Ansprechpartner:innen entsprechend des Ideal Customer Profiles (ICP) mit Hilfe modernster Tools.
- **Leadgenerierung durch Sales-Kampagnen:** Du betreust eigenverantwortlich unsere E-Mail- und LinkedIn-Kampagnen – von der Recherche und Erstellung über die Aufbereitung von Lead-Listen bis hin zur Bearbeitung von Rückmeldungen.
- **Leadqualifizierung durch Kundengespräche:** Du führst Erstgespräche mit potenziellen Kund:innen und koordinierst Termine zur Produktpräsentation.
- **Optimierung von Sales-Kampagnen:** Du analysierst kontinuierlich bestehende Kampagnen und entwickelst A/B-Tests, um die Performance zu optimieren.
- **Weiterentwicklung des Sales-Prozesses:** Du erstellst und pflegst unser Sales-Playbook mit Best Practices in Notion.
- **Reporting und Auswertung:** Du führst gezielte Auswertungen durch, indem du Reports und Dashboards in HubSpot erstellst – und leistest damit einen aktiven Beitrag zur Weiterentwicklung unserer Sales-Strategie.

Erwartete Qualifikationen

- Du hast idealerweise bereits erste praktische Erfahrungen im Kundenkontakt, Vertrieb oder Marketing gesammelt und mit einem CRM-System (z. B. HubSpot) gearbeitet.
- Du bist stark in der Recherche und hast ein gutes Gespür für Zielgruppen und Ansprechpartner:innen.
- Du arbeitest strukturiert und eigenverantwortlich und verlierst auch bei verschiedenen Aufgaben nicht den Überblick.
- Du begeisterst mit deiner positiven, kommunikativen und kreativen Art – sowohl im

Team als auch im Kontakt mit potenziellen Kund:innen.

- Du hast Spaß daran, Dinge zu analysieren, Playbooks zu erstellen und Prozesse weiterzuentwickeln.
- Du beherrschst Deutsch auf C2-Niveau in Wort und Schrift.
- Dein Studium dauert noch mindestens zwei Semester.

Unser Angebot

- Spannendes Vergütungspaket, mit einem guten Fixgehalt und einer erfolgsbasierten Bonuszahlung.
- Steuerfreie Benefits, wie Essenzuschuss und Gutscheine
- Gemeinsame Teamevents, wie unser jährliches Company-Retreat oder unsere Weihnachtsfeier
- Ortsunabhängiges Arbeiten mit flexiblen Arbeitszeiten
- Offene und authentische Unternehmenskultur geprägt durch Vertrauen, Respekt und Teamarbeit
- Regelmäßige Feedbackgespräche zur bestmöglichen Weiterentwicklung
- Startup-Einblicke durch enge Zusammenarbeit mit unseren Gründer:innen

Bewerbung

Hast du Lust, mit uns die Arbeitssicherheit auf das nächste Level zu bringen?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung! Schick uns einfach deinen Lebenslauf an: jobs@calima.io

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/193827/HTWB/>
Angebot sichtbar bis 31.05.2025

