

WERKSTUDENT:IN BUSINESS DEVELOPMENT (m/w/d)

Wir von SPRYLAB helfen Unternehmen bei der Entwicklung von large-scale Plattformen, Apps und KI-Lösungen, die ihnen entscheidende Effizienz- und Wachstumsimpulse geben.

Als IT-Dienstleister treiben wir seit 2007 mutige Ideen und wegweisende Softwarelösungen voran, um große und mittelständische Unternehmen wie Sodexo, Ringier, die Basketball-Bundesliga oder das Bundesinstitut für Berufsbildung in die digitale Gegenwart zu begleiten. Unsere Entwickler:innen, Strateg:innen, und Designer:innen arbeiten schon heute mit den Technologien von morgen. Von E-Learning über Cloud Computing, Künstliche Intelligenz, Blockchain und IoT bis zur sicheren Verwendung personenbezogener Daten.

Wir suchen eine/n Werkstudent:in im Bereich Business Development, zur Verstärkung unseres Marketing- und Sales-Teams. Der oder die ideale Kandidat:in ist eine extrovertierte Person und hat ein Händchen dafür, Gespräche zu führen. Du lernst schnell aus jeder Interaktion per Telefon oder E-Mail, die du mit potenziellen Kund:innen hast.

Du wirst deine Arbeitszeit damit verbringen, überzeugende Erstgespräche mit Inbound-Anfragen zu führen, durch Outbound-Aktivitäten mit den richtigen technischen Führungskräften in Kontakt zu treten und Sales Qualified Leads (SQLs) an unseren Managing Director zu übergeben. Du bist in der Lage, selbstständig zu arbeiten, magst aber auch die Zusammenarbeit im Team, um die besten Ansätze zu verfeinern. Du fühlst dich wohl im Umgang mit technischen Themen oder bist wissbegierig, mehr zu lernen. Für diese Rolle musst du bereit sein mit Menschen auf allen Ebenen eines Unternehmens zu sprechen. Ein Bonus wäre es, wenn du bereits erste Erfahrungen im Bereich Kaltakquise oder der Erstellung von LinkedIn-Beiträgen hast.

Deine Aufgaben:

- Unterstütze einen wachsenden IT-Dienstleister in Berlin dabei, seine Umsatzziele zu erreichen, indem du Aktivitäten durchführst, die SQLs generieren.
- Agiere als vertrauenswürdige Ansprechperson für unsere Kund:innen, indem du ihre Geschäftsziele, Bedürfnisse und die für sie wichtigen Aspekte verstehst.

- Führe Erstgesprächen am Telefon und setze E-Mail-Kampagnen für ausgewählte Zielmärkte um.
- Identifiziere Verkaufschancen und buchen Meetings mit qualifizierten Interessenten für unseren Managing Director.
- Unterstütze gelegentlich unser Marketing-Team beim Pflegen der Website, Recherche-Tätigkeiten und der Erstellung von Social-Media-Inhalten.
- Erweitere deine technischen Fähigkeiten, indem du alle Aktivitäten in unserem CRM verwaltest und Opportunities erstellst.

Was du brauchst:

- Du befindest dich in einem laufenden Studium und bist durchschnittlich 16-20 Stunden/Woche verfügbar. Deine Arbeitszeit kannst du flexibel einteilen und auf dein Studium abstimmen.
- Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und hast eine sichere Ausdrucksweise in der englischen Sprache.
- Du hast ein selbstbewusstes Auftreten bei Anrufen und Gesprächen.
- Ausgeprägte schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten.
- Eine Einstellung, bei der nichts unmöglich ist, mit etwas Kreativität.
- Du bist wissbegierig und hast eine hohe Eigenmotivation.
- Bonus: Erste Erfahrungen im Bereich Kaltakquise oder mit der Erstellung von LinkedIn-Beiträgen.

Zusätzliche Details:

- Aktuelle Macs
- Flache Hierarchien
- E-Bike Leasing mit Zuschuss
- Bis zu 4 Tage Home-Office pro Woche
- Hybrides Arbeiten (nicht 100% remote)
- Individuelles Weiterbildungsprogramm
- 86% Weiterempfehlungsrate auf Kununu
- Finanzierung von Jobrad oder BVG-Ticket
- Wöchentlich kostenloser Mitarbeiter-Lunch
- Wettbewerbsfähiges Gehalt je nach Erfahrung
- Örtlich flexibel mit 30 Tagen Workation pro Jahr
- Wellenreiten, Volleyball und Co. als Teamevents
- Büro mit Kaffeevollautomat, frischem Obst, kühlen Softdrinks, Kickertisch, Spieleautomat und Popcornmaschine

Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über deine Bewerbung!