



Werkstudent (m/w/d) – Sales & Account Management



WEISSENBERG
GROUP

Standort: Wolfsburg oder Berlin

Weissenberg Group ist ein interdisziplinäres IT-Beratungshaus, dessen Kernkompetenzen in der Strategie- und Prozessberatung sowie in der Prozessautomatisierung liegen. Unser Ziel ist die optimale Gestaltung der Zusammenarbeit von Mensch und Maschine. Um das zu erreichen, entwickeln wir innovative und hocheffiziente Lösungen aus den Bereichen Robotik und Künstliche Intelligenz. Gestalten Sie mit uns die digitale Zukunft!

Aufgabengebiet

- Unterstützen bei der Durchführung von Pre-Sales Aktivitäten sowie bei der Neukundenakquise
- Unterstützen bei der Vorbereitung von Kundenterminen und Workshops
- Unterstützen bei den Sales Operations (z. B. Erstellen von Angeboten und Leistungsabrechnungen)
- Erstellen von Sales Materialien und Präsentationen
- Erstellen von Reports und Analysen

Wünschenswert

- Erste Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen (z. B. Pipedrive oder Salesforce)

Kenntnisse

Du bist eingeschriebener Student eines Bachelor- oder Masterstudienganges idealerweise mit dem Schwerpunkt Vertrieb (oder einer ähnlichen Fachrichtung). Du bist in der Lage selbstständig, mit hoher Eigeninitiative und in Teams zu arbeiten.

- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie selbstbewusstes Auftreten
- Spaß am Verkaufen und ausgeprägte Kundenorientierung
- Sicherer Umgang mit den gängigen Office Produkten
- Sicherer Umgang mit Social Media (z. B. LinkedIn/Xing)
- Sorgfältige Arbeitsweise, eine schnelle Auffassungsgabe
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Werden Sie Teil unseres Teams!

Bewerben Sie sich jetzt
über unser [Bewerbungsformular!](#)



Ihre Ansprechpartnerin

Dominika Ratsch
+49 5361 6543900
mycareer@weissenberg-group.de