



Studentische Hilfskraft Vertrieb (m/w/d) in Teilzeit (min.16 Std. / Woche)

Wir sind semasquare! Wir entwickeln moderne Softwarelösungen für unsere Kunden aus verschiedensten Industriebereichen. Neben HMIs für Nutzfahrzeuge bauen wir Webanwendungen für Labore und Teststände, sowie eine Chatbot Plattform für Rätseltouren. Als agiles Unternehmen setzen wir komplexe Problemstellungen unserer Kunden in leicht zu bedienende Anwendungen um.

Du begeisterst dich für den Vertrieb von Softwaredienstleistungen und -produkten? Du gehst gerne auf Leute zu? Du hast eine Passion für strategische Projekte? Du arbeitest gerne auf Augenhöhe mit einem motivierten Team?

Dann werde Teil unseres Teams am Standort Bochum und unterstütze uns als Werkstudent:in im Bereich Vertrieb.

Aufgaben

Einarbeitung

Du lernst unsere internen Projekte und entsprechende Vertriebsstrukturen kennen. Dazu gehört die Einarbeitung in unser CRM-System (Pipedrive).

Erste Aufgaben in Projekten

Nach der Einarbeitung wirst du langsam in bestehende Projekte eingebunden und von einem erfahrenen Mitarbeiter betreut und unterstützt. In Abstimmung mit der Geschäftsführung finden wir erste Projekte für dich in denen du deine eigene Erfahrung und Expertise einfließen lassen kannst.

Dein Arbeitstag

Du gestaltest aktiv unseren Vertriebsplan mit. Neben den strategischen Aufgaben bist du hauptsächlich für den direkten Kundenkontakt zuständig. Du findest potentielle Neukunden, pflegst sie in unser CRM-System ein und nimmst telefonisch Kontakt auf. Zusammen mit der Geschäftsführung entwickelst du Angebotspräsentationen und Vertriebsstrategien. Die Vorbereitung und der Besuch von verschiedenen Messen und anderen Veranstaltungen gehört ebenfalls zu deinen Aufgaben.

Du pflegst bestehende Kundendaten und legst Leads in unserem CRM System an (Pipedrive)

- Telefonische Kaltakquise und damit verbundene Kommunikation per E-Mail
- Du arbeitest mit unserem Vertriebsplan und pflegst ihn
- Du begleitest uns auf Messen (soweit möglich) und bereitest diese vor und nach
- Du suchst neue Vertriebswege für unsere Dienstleistungen und Produkte (z. B. neue Verbände, Messen, Konferenzen, Social Media Plattformen...)
- Du entwickelst (Angebots-)präsentationen
- Du erstellst Auswertungen und Analysen zur Überwachung der Vertriebsprozesse

Qualifikation

- Laufendes Studium in BWL/Vertrieb/Marketing (FH oder Uni) oder vergleichbar
- Teamfähigkeit, selbstständiges Arbeiten, Kommunikationsfähigkeit
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, aufgrund von Kundenkontakt, erforderlich

Benefits

- Anspruchsvolle Kundenprojekte mit Möglichkeiten sich selbst zu verwirklichen
- Angenehmes, freundliches & kollegiales Arbeitsklima in einem aufstrebenden StartUp
- Kostenfreie Getränke
- Teilweise Home Office Möglich
- OnBoarding nach Maß und nicht von der Stange
- Regelmäßige freiwillige Teamevents u.a. Teilnahme an internen und lokalen Hackathons, Besuch im Klettergarten, Gaming Nachmittage, Escape Room Besuche,
- ...
- Ergonomische Arbeitsplätze mit höhenverstellbaren Schreibtischen
- 30 Urlaubstage

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Formlose Bewerbung per E-Mail an: steve.jobs@semasquare.com

Weitere Informationen: <https://www.semasquare.com/karriere/>

Falls Du Fragen hast, ruf uns gerne an: +49 (0) 234 54295827

Unsere Adresse: semasquare GmbH, Lothringer Allee 2, 44805 Bochum