

KARRIERE · STARTPLATZ KÖLN & DÜSSELDORF

BUSINESS DEVELOPMENT & SALES PRAKTIKUM.

(M/W/D)

Du baust die Unternehmenspartnerschaften von STARTPLATZ mit aus - von der ersten Kontaktaufnahme über das Angebot bis zum Abschluss. Dabei lernst du den kompletten B2B-Vertrieb aus der Praxis kennen.



DEINE AUFGABEN

- 01 Lead-Generierung & Akquise**
Potenzielle Unternehmenspartner identifizieren und ansprechen
- 02 Account Management**
Bestehende Partner betreuen und Beziehungen ausbauen
- 03 CRM & Pipeline**
Vertriebspipeline pflegen und Kontakte im Blick behalten
- 04 Angebote & Verhandlungen**
Angebote vorbereiten und Vertragsverhandlungen begleiten
- 05 Markt & Trends**
Markttrends und Wettbewerb im Startup-Sektor analysieren

DAS BRINGST DU MIT

- ✓ Eingeschrieben oder zwischen zwei Abschlüssen
- ✓ Begeisterung für B2B-Sales & Kommunikation
- ✓ Interesse an Startups, Innovation & Tech
- ✓ Eigeninitiative & strukturierte Arbeitsweise
- ✓ Sehr gutes Deutsch & Englisch

DAS BIETEN WIR

1.500+

Startup-Netzwerk

Dein Zugang zur gesamten Gründerszene

4.000+

Community

Gründer:innen, Investor:innen, Expert:innen

250+

Events & Workshops

Masterclasses & Know-how aus erster Hand

A-Z

Sales-Handwerk

Vom ersten Lead bis zum Abschluss

Tag 1

Echte Verantwortung

Eigene Partnergespräche statt Zuarbeit

∞

Türöffner

Kontakte, die lange nach dem Praktikum wirken

Klingt gut? Dann bewirb dich jetzt.

DEINE ANSPRECHPARTNERIN

Alexandra Thelen

✉ jobs@startplatz.de

🌐 www.startplatz.de

JETZT BEWERBEN →