

### WIR SUCHEN

## Werkstudenten für Sales und Social Media Marketing (f/m/d)

– REMOTE

Wir sind auf der Suche nach einer engagierten Person, die uns als Werkstudent bzw. Werkstudente im Bereich des Sales und Social media Marketing unterstützt. Wir sind ein erfahrenes Team von Unternehmenssoftware-Experten und Top-Management-Beratern, die bei SAP, Bain und McKinsey gearbeitet haben und bieten eine großartige Lernumgebung für Studenten, die aus erster Hand erfahren wollen, wie man ein Unternehmen aufbaut.



#### Erfahrene Experten in Ihrem Bereich

Wir kombinieren die Stärken von moderner Softwareentwicklung und Top-Management-Beratung



#### Dynamisches Team

Unser Team ist eine Mischung aus Startup-, Unternehmensberatung- und Softwareentwicklungs-Erfahrung



#### Strategie zum Handeln

Wir sind analytisch stark und leidenschaftlich bei der Umsetzung

#### Deine Aufgaben

- **Verantwortung für die frühen Phasen des Vertriebsprozesses** - Generierung und Qualifizierung neuer Leads
- Entwicklung und Umsetzung von **Strategien zur Outbound-Lead-Generierung** per E-Mail, Social Media (insbesondere LinkedIn Sales Navigator) oder Telefon
- Inhaltliche Pflege der **Social-Media-Präsenz** von ValueWorks (insbesondere LinkedIn)
- **Recherche, Identifizierung und Kontaktaufnahme** mit neuen potenziellen Kunden
- **Qualifizieren des Leads** nach Zielgruppe/Interesse/ Bedarf/Budget/Ansprechpartner & Entscheider
- **Enge Zusammenarbeit mit Gründern und Vertriebsteam von ValueWorks** zur Gewinnung neuer Kunden

#### Dein Profil

- Du **studierst Betriebswirtschaft, Marketing oder etwas Ähnliches** und willst praktische Erfahrungen sammeln und bist in der Lage, dich schnell in **neue Themen** einzuarbeiten
- Du bringst sehr gute **mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten** in Englisch und Deutsch mit
- Du hast bereits Erfahrung im **Austausch mit Kunden**, vorzugsweise im B2B-Bereich
- Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und **Deine Zeit effizient zu verwalten**
- Nice to Have:
  - Erste Vertriebserfahrung
  - Erste Erfahrungen mit Tools zur Kontaktaufnahme mit Kunden wie LinkedIn Sales Navigator
  - Gute Kenntnisse im Bereich Unternehmenssoftware, Controlling, Unternehmensführung

#### Deine Möglichkeiten

- Du wirst in einem **jungen und dynamischen Team arbeiten**, das Dich und Deine Arbeit schätzt
- Du wirst **selbständig** an Projekten arbeiten und **volle Verantwortung** dafür übernehmen
- Du erhältst aktive Unterstützung durch **Mentoring, Karriereberatung und die Möglichkeit zum Networking**
- Du erhältst ein **gutes Gehalt** sowie die Möglichkeit, nach dem Studium bei ValueWorks einzusteigen
- Bei Bedarf kannst Du Deine **Bachelor-/Masterarbeit** bei uns verfassen
- Alle zwei Monate treffen wir uns zu einem **Offsite-Event und feiern unsere Erfolge**

**Interessiert? Überzeuge** uns mit deinem **Lebenslauf**, bisherigen Erfahrungen, akademischen Zeugnissen und Referenzschreiben.

WE ARE HIRING

## Working Student for Sales and Social Media Marketing (f/m/d)

– REMOTE

We are looking for a dedicated person to join us as a working student Sales and Social Media Marketing. We are an experienced team of enterprise software experts and top management consultants who have worked at SAP, Bain and McKinsey and provide a great learning environment for students who want to experience first-hand how to build a business.



### Experienced experts in your field

We combine the strengths of modern software development and top management consulting



### Dynamic team

Our team is a mixture of start-up, management consulting and software development experience



### Strategy to action

We are analytically strong and passionate about implementation

### Your Tasks

- **Responsibility for the early stages of the sales process** - generation and qualification of new leads.
- Develop and implement **outbound lead generation strategies** via email, social media (especially LinkedIn Sales Navigator), or telephone
- Content maintenance of **ValueWorks' social media presence** (especially LinkedIn).
- **Researching, identifying and contacting** new potential customers
- **Qualifying leads** by target group/interest/need/budget/contact person & decision maker
- **Work closely with ValueWorks' founders** and sales team to acquire new customers

### Your Profile

- You are studying **business administration**, marketing or something similar and want to gain practical experience and are able to quickly familiarize yourself with new topics
- You have very good **oral and written communication skills** in English and German
- You already have experience in **dealing with customers**, preferably in the B2B sector
- Ability to set priorities and **manage your time efficiently**
- Nice to Have:
  - First sales experience
  - First experience with tools for contacting customers like LinkedIn Sales Navigator
  - Good knowledge of business software, controlling, business management

### Your Opportunities

- You will work in a young and dynamic team that **appreciates you and your work**
- You will **work independently on projects and take full responsibility** for them
- You will receive active support through **mentoring, career counseling and networking opportunities**
- You will receive a **good salary** and the opportunity to **join ValueWorks after graduation**
- If required, you can write your **bachelor/master thesis** with us
- Every two months we meet for an **offsite event and celebrate our successes**

**Interested? Convince us with your CV, a selection of previous projects, academic certificates and reference letters.**