

Grover ist ein Berliner Startup mit der Ambition, die Art und Weise des Konsums mittels eines einfachen On-Demand-Subscription-Modells zu revolutionieren.

Wir glauben, dass das „Mieten“ von Konsumprodukten in den nächsten 10 Jahren das „Finanzieren“ oder das „Kaufen“ als gängige Konsumform ablösen wird.

Werkstudent Business Client Sales (m/w)

Deine Aufgaben:

- Du unterstützt aktiv bei der Akquise neuer B2B-Kunden, von der Leadgenerierung bis zum Closing.
- Du bist in die Pflege und Weiterentwicklung bestehender Accounts eingebunden.
- Du analysierst und optimierst bestehende interne Prozesse und betreust eigene Research-Projekte.
- Du bist in verschiedene strategische Initiativen, die den Sales-Prozess mittel- und langfristig verbessern, eingebunden.
- Du verantwortest selbstständig ein eigenes Projekt, z.B. eine interne Prozessoptimierung oder eine strategische Initiative.
- Du arbeitest eng mit dem VP Business Development & Sales und erfahrenen Sales-Professionals zusammen.

Was du mitbringst:

- Du bist aktuell immatrikulierter Student, interessierst dich für FinTech und schnell wachsende Start-ups.
- Du bringst ein solides wirtschaftliches Grundverständnis mit – ein wirtschaftliches Studium ist nicht zwangsläufig erforderlich.
- Im Rahmen eines Praktikums konntest du bereits erste relevante Arbeitserfahrungen, z.B. in einem Start-up oder einer Unternehmensberatung, sammeln.
- Deine bisherigen universitären Leistungen sind sehr gut und du möchtest nun aktiv am Aufbau des Unternehmens mitwirken.
- Du bist überzeugt, dass "Learning by Doing" der richtige Ansatz zur persönlichen Weiterentwicklung ist, und freust dich, ständig neuen Herausforderungen gegenüberzustehen.
- Deine kommunikativen Fähigkeiten sind exzellent und es fällt dir leicht, die Leute, mit denen du sprichst, für dich zu gewinnen.
- Du schätzt eine unabhängige jedoch hochgradig kooperative Arbeitsweise mit viel Eigenverantwortung vom ersten Tag an.
- Du verlierst selten den Blick für das Wesentliche, obwohl deine "To Do"- Liste immer länger ist, als dein Arbeitstag.
- Deine herausragenden analytischen Fähigkeiten helfen dir, komplexe Probleme schnell zu strukturieren und pragmatische Lösungsvorschläge zu liefern.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch.

Was wir dir bieten:

- Ein dynamisches und hochmotiviertes Team
- Hoher Grad an Verantwortung vom ersten Tag an
- Die Chance den Aufbau eines schnell wachsenden Unternehmens in einem innovativen Markt aktiv mitzugestalten
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktive Vergütung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Verantwortung
- Ein großartiges Arbeitsklima und regelmäßige Teamevents
- Großes, modernes Office mitten in Berlin
- Frisches Obst und Getränke umsonst

Über uns

Grover bietet ein flexibles Mietmodell für innovative Technologieprodukte, ohne Mindestvertragslaufzeit, ohne Kautions und ohne versteckte Kosten. Konsumenten verwenden heute einen beträchtlichen Teil ihrer Zeit für den Kauf und Verkauf von Produkten, die für sie nur eine kurze Lebensdauer haben – nur weil wir alle bisher nicht wussten, wie es besser funktionieren könnte.

Für weitere Informationen wenden dich bitte an Mauro Perez.

mauro@getgrover.com

Link zur Ausschreibung:

<https://jobs.getgrover.com/o/werkstudent-business-client-sales-mw>