



MOBIKO

"Let's shape the future of green corporate mobility" - Wir sind MOBIKO, ein B2B Mobility as a Service (MaaS) Start-up aus München. Getrieben von Digitalisierung, Urbanisierung und dem Bedürfnis nach mehr Nachhaltigkeit befinden wir uns an einem Wendepunkt, wenn es um ökologische und ökonomische Verantwortung geht. Und wie unser Slogan sagt, arbeiten wir an der Zukunft der nachhaltigen betrieblichen Mobilität.

MOBIKO steht für Mobilitätskontingent und mit unserem MOBIKO Mobilitätsbudget haben wir begonnen, Arbeitgebern die Möglichkeit zu geben, flexiblere Mobilitätslösungen anzubieten. Aber wir streben nach mehr und arbeiten weiter daran, die Nr. 1 Mobilitätsplattform für flexible, zeitgemäße und nachhaltige Mobilität in Unternehmen zu schaffen. Deshalb sagen wir: LET US shape the future of green corporate mobility – und dafür brauchen wir dich als

Werkstudent Sales (m/w/d)

München | 15-20h | ab sofort

Worum geht es bei dieser Stelle?



Als Werkstudent (m/w/d) unterstützt du unser Sales Team ganzheitlich entlang der Customer Journey. Vom Erstkontakt der durch Marketing gewonnen Leads, durch den gesamten Sales Funnel bis zum Vertragsabschluss und der Kundenbetreuung greifst du als Aktivposten dem Team unter die Arme und trägst damit zum Erfolg unseres schnell wachsenden Start-ups bei. Du wirst in deiner Rolle erfolgreich sein, wenn du zuverlässig und selbstständig arbeitest, eigene Ideen und Verbesserungsvorschläge einbringst und Interesse in der Skalierung eines Sales Departments im B2B Software Start-up hast.

Zu deinen Aufgaben gehört:



Als Werkstudent im Start-up hast du Möglichkeit eine Vielzahl an Aufgabenbereichen kennenzulernen und von einer steilen Lernkurve zu profitieren. Während sich in einem dynamischen Umfeld kommende Aufgaben nie genau voraussagen lassen, gehören jedoch nachfolgende Aufgaben u.a. dazu:

- CRM-Pflege und -Prozessoptimierung
- Aufbereitung und Gestaltung von Sales Dokumenten
- Erstellung von relevantem Content für Sales
- Unterstützung im operativen Tagesgeschäft

Unsere Anforderungen an dich. Du...



- hast ein Interesse an B2B SaaS Sales und eine Leidenschaft für Mobilitätslösungen der Zukunft
- fühlst dich im Start-up-Umfeld wohl, bist motiviert Neues aufzubauen sowie Strukturen und Prozesse zu optimieren
- bist ein/e Macher/in und gehst Herausforderungen proaktiv und pragmatisch an
- hast Spaß an vielfältigen Aufgaben und unterstützt gerne dort, wo Hilfe gebraucht wird
- bist fit im Umgang mit Excel, PowerPoint und digitale Tools schrecken dich keineswegs ab
- Bonus: Du hast bereits erste Erfahrungen mit HubSpot & Notion
- sprichst fließend Deutsch und Englisch
- bist ordentlich immatrikulierte Student/-in und für mind. 6 Monate verfügbar.

Im Gegenzug bieten wir dir:



Work as you like

Arbeite remote oder hybrid bei flexiblen Arbeitszeiten



Team & Events

Auch außerhalb der Arbeit und Meetings zusammenkommen



Benefits

Genieße dein eigenes MOBIKO Budget



Perspektive

Wir wollen gemeinsam besser werden und wachsen



Kultur

Spaß und Wertschätzung - der Team MOBIKO Spirit



Start-up Flair

erlebe und gestalte das Wachstum eines Start-ups mit

Überzeugt und Lust auf die Rolle?

Perfekt, melde dich bei uns mit einer kleinen Intro und deinem Lebenslauf an you@mobiko.de.

Leander ist hier dein Ansprechpartner und freut sich auf deine Bewerbung.

