

WERKSTUDENT*IN BUSINESS DEVELOPMENT (m/w/d)



Unbefristet



Hybrid



Hamburg



ab sofort

Über Leadwunder

Leadwunder ist die führende Marketing- & Sales Beratung für digitales B2B Leadmanagement end-to-end. Inspiriert durch das enorme Wertpotenzial von digitalem Marketing und Sales ermöglicht Leadwunder B2B Playern den Aufbau von digitalem Leadmanagement: von der digitalen Lead-Generierung, über die Qualifizierung bis zur Konvertierung in zusätzliches Geschäft. Durch eine einmalige Kombination aus tiefer B2B Marketing-, Vertriebs- und Prozessexpertise und den Einsatz modernster Technologie ermöglicht Leadwunder in kürzester Zeit signifikante Resultate für unsere Kund*innen – vom Global Player bis zum Startup.

Über Deine neue Position

Als Werkstudent*in im Business Development unterstützt du unser Projektmanagement & Inside Sales Team sowie die Geschäftsführung bei diversen Wachstumsthemen. In einem Start-Up können Aufgaben schnell wechseln, was dir auch die Möglichkeit bietet in kurzer Zeit viele neue Bereiche kennenzulernen. Du erhältst Einblicke in die Bereiche Digital Marketing, Lead Generierung, Marketing Automation & Lead Qualifizierung. Du arbeitest direkt mit der Geschäftsführung & dem Team zusammen – so wird sichergestellt, dass deine Aufgaben jederzeit zum Aufbau dieses neuen Unternehmens beitragen.

Deine Rolle in unserem Team (Auszug)

- Mitarbeit an der strategischen Entwicklung von Leadwunder
- Unterstützung bei laufenden Kunden- und Leadwunder internen Projekten, insb. bei der Marketing- und Salesqualifizierung von Leads und der Erstellung von Lead Generierungskampagnen
- Unterstützung bei der Erstellung von Analysen und Präsentationen
- Unterstützung bei der Erstellung von Konzepten oder Schulungsinhalten

Dein Profil

- Derzeit Student*in im Bereich Marketing/Business oder vergleichbaren Studiengängen – Masterstudierende werden bevorzugt
- Wünschenswert sind Kenntnisse in Microsoft 365 (SharePoint, Teams)
- Erste Erfahrungen mit CRM- und / oder Marketing-Automatisierungslösungen (z.B. HubSpot oder Salesforce/Pardot) sind ein Plus
- Grundlegendes Verständnis und hohe Affinität für digitales Marketing und seine Begrifflichkeiten sowie technische Tool-Sets und Prozesse
- Sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office Programmen (insb. Excel & PowerPoint) werden vorausgesetzt
- Du bist ein absoluter Teamplayer
- Interesse an Unternehmertum und Start-Ups
- Strukturierte Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch und einem Auge für Details
- Fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse

Deine Vorteile

- Du arbeitest mit einem großartigen und erfahrenen Team (Background: Digitales Marketing, Vertrieb, Consulting und Entrepreneurship)
- Du lernst die Digitalisierungsmöglichkeiten von Marketing- und Salesprozessen in vielfältigen B2B-Branchen kennen
- Sehr positive Atmosphäre in unseren Räumen einer ehemaligen Pianofabrik
- Flexible Arbeitszeiten und immer Option auf Homeoffice
- Schnelle Entscheidungen, keine Hierarchien, Raum für Entfaltung
- Optimale Umgebung, um Dich und Deine Ideen einzubringen und umzusetzen
- Mitarbeit an Projekten mit B2B-Unternehmen (Start-Ups bis Global Player – unsere Kundenreferenzen findest du auf unserer Website)
- Eine ansprechende Bezahlung
- Die Möglichkeit einer Übernahme nach Abschluss des Studiums

Diese Stelle klingt ganz nach dir? Dann sende uns deine Bewerbung (Lebenslauf und kurzes Motivationsschreiben mit Bezug auf die genannten Anforderungen) an die folgende Adresse career@leadwunder.com.

Weitere Informationen zu **Leadwunder** kannst du unserer [Website](#) entnehmen.

Wir freuen uns sehr von dir zu hören!