

WERKSTUDENT*IN DIGITAL SALES



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 Bereich Digital Sales liegt dein Schwerpunkt auf der Leadgenerierung- und -qualifizierung für unsere Kund*innen. Du unterstützt das Team bei den Daily Operations und kümmerst dich um neue Leads sowie der Pflege des Hubspot-Tools. Zudem erhältst du Einblicke in die Bereiche Digital Marketing & Marketing Automation. Ob im Büro oder von Zuhause – du bist umgeben von einem fantastischen und hochmotivierten Team, das dich jederzeit unterstützen und begleiten wird.

Deine Rolle in unserem Team (Auszug)

- Du qualifizierst Leads, die durch unsere digitalen Leadgenerierungsmaßnahmen gewonnen wurden (Marketing und Sales Qualifizierung) mit Hilfe von Technologie und durch direkte Kontaktaufnahme
- Du führst selbständig Kundengespräche zur Lead-Qualifizierung
- Du arbeitest aktiv bei der Implementierung und Umsetzung von operativen und strategischen Projekten im Digital Sales mit
- Du unterstützt bei der Erstellung von Konzepten oder Schulungsinhalten

Dein Profil

- Derzeit Student*in im Bereich Marketing oder Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbaren Studiengängen – Masterstudierende werden bevorzugt
- Grundkenntnisse in der Leadqualifizierung sind von Vorteil
- 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

- Ein fantastisches Team, mit dem man auch nach der Arbeit Spaß haben kann
- Arbeit mit neuesten Technologien
- Ein enormes Weiterentwicklungspotential
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeitsorte
- Internationale Kunden mit hoher Branchen-Diversität
- Flache Hierarchien und kurze Wege
- Attraktiver Arbeitsplatz in kollegialer Atmosphäre

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](#) oder unserem [LinkedIn-Profil](#) entnehmen.

Wir freuen uns sehr von dir zu hören!