



<https://www.endios.de/job/werkstudent-sales/>

## Werkstudent Sales (m/w/d)

### Beschreibung

Seit 2015 bietet endios innovative Lösungen für die Kundenschnittstelle Smartphone an. Mit derzeit über 80 Kunden sind wir der führende Anbieter in Deutschland für SmartCity und SmartEnergy-Apps. endios hat das Medium App zu einer zukunftsfähigen und innovativen Plattformlösung (endios one) weiterentwickelt und löst damit „das Problem der letzten Meile“ in der Kundenbeziehung. Je nach Anforderung stehen Module zur Verbesserung der Kommunikation, Senkung von Kosten oder Steigerung des Produktabsatzes bereit. Als datenfähige und intelligente Plattformlösung ermöglicht endios one, durch die Anbindung an CRM- bzw. Marketing-Cloud-Systeme, eine personalisierte Kundenansprache und damit zielgerichtete Verkaufs- und Marketing-Aktivitäten. endios one ist als Plattform offen für Dritte und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Unser Team ist in den letzten Jahren auf 35 Mitarbeiter gewachsen, die in unserem Office in der Hamburger Altstadt oder digital aus dem Home Office täglich mit voller Leidenschaft zusammenarbeiten.

### Das erwartet Dich bei uns:

- Du bildest die Schnittstelle zwischen unseren potentiellen Kunden und unserem Vertrieb.
- Du versetzt Dich in die Lage unserer Zielgruppen und analysierst deren Bedürfnisse.
- Aus unseren Produkten weißt Du flexibel die passenden auszuwählen und diese zu präsentieren.
- Du stellst leidenschaftlich unsere Produkte am Telefon vor; dabei erkennst Du Potentiale bei neuen Interessenten.
- Die Nachbereitung der Telefonate durch detaillierte Dokumentation im CRM-System und per E-Mail an den Interessenten gehören ebenfalls zu Deinen Tätigkeiten.
- Wettbewerbs- und Zielgruppenanalysen runden Dein Aufgabenfeld ab.
- Somit bist Du mitverantwortlich für den Erfolg unserer Produkte und die nachhaltige Umsatzsteigerung.

### Dein Background:

- Du absolvierst zurzeit Dein Studium im Bereich Kommunikations-, Wirtschafts-, Geistes-, oder Sozialwissenschaften- optimalerweise mit dem Schwerpunkt Vertrieb.
- Bestenfalls hast Du bereits erste Erfahrung durch Praktika im Vertrieb, Telefonservice o.ä. gesammelt.
- Deine Kommunikationsstärke, Blick für das Ganze, Empathie und Begeisterungsfähigkeit kannst Du gewinnbringend einsetzen.
- Das Telefonieren ist Deine Leidenschaft.
- Durchhaltevermögen brauchst Du nicht nur bei unseren Spielen auf den Office-Partys, die hoffentlich bald wieder möglich sind, sondern auch bei uns im Vertrieb.
- Du verfügst über gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englisch

### Arbeitgeber

endios GmbH

### Arbeitspensum

### Start Anstellung

ab sofort, ab 10-15 Stunden die Woche

### Dauer der Anstellung

unbefristet

### Arbeitsort

Steckelhörn 11, 20457, Hamburg

### Veröffentlichungsdatum

19. Oktober 2020

sprichst du ebenfalls.

- Du bist ein Digital Native und interessierst Dich idealerweise für die Energiebranche? Prima – wir passen perfekt zusammen!

### **Wir bieten Dir:**

- Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung.
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Das Potential viel Neues zu lernen und Dich interdisziplinär einzubringen.
- Flexible Arbeitszeiten auf Vertrauensbasis.
- Möglichkeit im Home Office zu arbeiten.
- Ein MacBook auch zur privaten Nutzung.
- Zu jeder Zeit leckere Snacks, Obst und Erfrischungen.
- Sobald es wieder möglich ist Office-Partys und Mitarbeiter-Events.

### **Kontakt**



Wir freuen uns über Deine aussagekräftige Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen sowie Deinem frühestmöglichem Eintrittstermin und Deine Gehaltsvorstellung an unser Recruiting-Team Katharina & Lea:

[jobs@endios.de](mailto:jobs@endios.de)  
[040 – 228 680 221](tel:040-228680221)