

Werkstudent Sales und Business Development (m/w)

Die INKUBIT Group ist auf die Einführung und Weiterentwicklung von Lösungen in den Bereichen Microsoft Dynamics, Azure und SAP® spezialisiert. Als Full-Service Dienstleister bildet INKUBIT den kompletten Applikationslebenszyklus von Beratung und Einführung bis Umsetzung und Wartung der Systeme ab. Wir unterstützen unsere Geschäftspartner dabei ihr volles Potential zu entfalten und deren Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern. Durch unser interdisziplinäres Wissen unterstützen wir unsere Partner, im Zeitalter der digitalen Transformation, ein hoch performantes Unternehmen zu werden. Als ein IT- und Consulting Unternehmen, welches von Digital Natives gegründet wurde, kennen wir die Herausforderungen unserer Generation.

Zur Verstärkung unserer Teams an unseren Standorten Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart oder Danzig (Polen) suchen wir:

Werkstudenten Sales und Business Development (m/w)

Deine Hauptaufgaben

Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt, und das selbstverständlich auch im Vertrieb – wenn nicht hier, wo dann. Customer Centricity bedeutet für uns, den Kunden vollumfänglich auf seiner Reise in die Digitalisierung zu begleiten. Als Teil unserer Sales-Organisation arbeitest du an unterschiedlichsten Projekten die unsere Customer-Journey im Mittelpunkt haben. Vom Sourcing neuer potentieller Partner (Channel Sales) über das Auffinden und Generieren von Leads hin zum Steuern eines kundenindividuellen Vertriebszyklus (incl. Deal Closing) – deine Aufgaben variieren ebenso wie deine Einblicke in unsere Prozesse und Methoden. Als idealer Kandidat (m/w) solltest du sehr gute analytische & kommunikative Fähigkeiten vorweisen können, erste Erfahrungen aus dynamischen und lösungsorientierten Vertriebsorganisationen mitbringen sowie die Lust und das Engagement haben, herausragende Kunden für uns und unsere Lösungen zu begeistern. Vertrieb ist für dich viel mehr als ein Big Numbers Game – nämlich Herzblut, Leidenschaft und Spaß zugleich.

Was wir bieten

- Ein Arbeiten mit den neuesten Technologien in nationalen und internationalen Projekten
- Ein angenehmes Arbeitsumfeld und ein hochmotiviertes Team
- Ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket mit zusätzlichen Leistungsanreizen
- Attraktive Arbeitszeitmodelle wie flexible Arbeitszeiten, Home-Office oder Teilzeitarbeit
- Regelmäßige Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zur Förderung von Hard- und Soft- Skills
- Ausgezeichnete Karrierechancen durch interne und externe Schulungen und Zertifizierungen
- Regelmäßige Teamevents
- Mitarbeiterorientierte Einsatzsteuerung und Projekteinsatzplanung
- Vermögenswirksame Leistungen und eine Betriebliche Altersvorsorge
- Laptop und Smartphone mit Möglichkeit der privaten Nutzung

Arbeitsumfeld:
Sales

Standort:
Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart, Danzig (Polen)

Arbeitszeiten:
Teilzeit

Bewerbung an:
careers@inkubit.com

oder per Post an:

INKUBIT Business Solutions GmbH
Große Bleichen 21
20354 Hamburg
Deutschland



SAP® PartnerEdge®

Was wir bieten

- Die Chance direkten Einfluss auf Unternehmensprozesse zu haben
- Übernahme von Verantwortung direkt ab dem ersten Tag
- Ausgezeichnete Karrierechancen durch flache Hierarchien

Was wir erwarten

- Eingeschriebene/r Student/in ab dem 3. Bachelorsemester bzw. im Masterstudium eines der folgenden Studiengänge: BWL, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsrecht, Volkswirtschaft, Consulting oder ähnliche
- Erste praktische Erfahrung in lösungsorientierten Vertriebsorganisationen, Unternehmensberatungen oder Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Digitalisierung
- Erste Erfahrung im Umgang mit vertrieblichen Kennzahlen sowie Sales-Funnel-Management
- Gutes Verständnis von Vertriebsprozessen, insbesondere Kundengewinnung, Kundenbindung, Kundenentwicklung („Land and Expand“)
- Die Fähigkeit, vertriebliche Strategien und Konzepte praktisch in die Tat umzusetzen
- Leidenschaft, Engagement und Lernbereitschaft, sowie den Drive unsere Kunde von unseren Lösungen zu begeistern
- Lust auf ein internationales, forderndes und förderndes Arbeitsumfeld
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Arbeitsumfeld:
Sales

Standort:
Hamburg, Düsseldorf,
Stuttgart, Danzig
(Polen)

Arbeitszeiten:
Teilzeit

Bewerbung an:
careers@inkubit.com

oder per Post an:

INKUBIT Business
Solutions GmbH
Große Bleichen 21
20354 Hamburg
Deutschland



SAP® PartnerEdge®