

Werkstudent:in Business Development & B2B Partnership Management Learning (gn)



Die **HANDELSBLATT MEDIA GROUP GMBH & CO. KG**, ein Unternehmen der Dieter von Holtzbrinck Medien, ist das führende Medienunternehmen für Wirtschafts- und Finanzinformationen in Deutschland und Europa. Mit großen Marken wie Handelsblatt und WirtschaftsWoche, zahlreichen Fachpublikationen, einem breiten multimedialen Angebot und einem globalen redaktionellen Netzwerk sorgen wir für Orientierung, Meinungsbildung und Dialog. Knapp 1000 Mitarbeiter:innen tragen täglich dazu bei, die Verbreitung wirtschaftlichen Sachverstands kraftvoll in die Tat umzusetzen.

Das **Handelsblatt** ist Deutschlands führende Wirtschafts- und Finanzzeitung, die auch international Gehör findet. Mit fundiertem und unabhängigem Qualitätsjournalismus informieren wir börsentäglich die Top-Entscheider:innen der deutschen Wirtschaft schnell und umfassend mit klaren Analysen zu allen wirtschaftsrelevanten Themen. Mit einem großen Auslandskorrespondenten-Netzwerk ist das Handelsblatt in allen wichtigen Wirtschaftszentren der Welt vertreten. Substanz entscheidet – auf allen Kanälen, zu jeder Zeit.

Wenn auch Du etwas bewegen willst und Dein Mut genauso groß ist wie Dein Qualitätsanspruch, dann bist Du bei uns genau richtig. Wir suchen am Standort Düsseldorf baldmöglichst **eine:n Werkstudent:in Business Development & B2B Partnership Management Learning (gn)**.

Damit überzeugen wir dich:

- Du unterstützt beim Aufbau neuer B2B-Vertriebsansätze für den Handelsblatt Management Campus und möchtest aktiv dazu beitragen, das Handelsblatt Learning-Angebot im Markt zu etablieren.
- Du identifizierst potenzielle Unternehmenskunden und entwickelst gezielte Vertriebsaktionen, um qualifizierte Leads (z. B. aus HR, L&D oder Talent Development) zu gewinnen.
- Du arbeitest an der Konzeption und Optimierung eines strukturierten Sales-Funnels – von der Lead-Generierung bis zur Nachverfolgung.
- Du erarbeitest gemeinsam mit dem Produkt- und Marketingteam spannende neue B2B-Angebote – z. B. Lizenzpakete, Staffelpreismodelle und White-Label-Optionen für Unternehmenskunden.
- Du erstellst Vertriebsunterlagen, Präsentationen und Marktübersichten und bringst eigene Ideen zur Weiterentwicklung des Angebots ein.
- Du pflegst bestehende Kunden- und Partnerkontakte, unterstützt beim Aufbau erster Referenzen und Case Studies und trägst so aktiv zur Markenpositionierung bei.
- Du arbeitest eng mit dem Produktmanagement zusammen, um Kundenerkenntnisse und Marktfeedback direkt in die Produktentwicklung einfließen zu lassen.

- Du erhältst tiefe Einblicke in die Zukunftsthemen Lernen, KI und Digitalisierung – und lernst, wie daraus marktfähige Produkte entstehen.

Damit überzeugst du uns:

- Du studierst BWL, Wirtschafts-, Kommunikations- oder Medienwissenschaften, idealerweise mit einem Schwerpunkt in Marketing, Vertrieb oder Personalentwicklung.
- Du bist noch mindestens ein Jahr im Studium eingeschrieben und suchst eine längerfristige Werkstudententätigkeit.
- Du hast idealerweise erste praktische Erfahrungen im Vertrieb, Business Development oder Marketing gesammelt.
- Du gehst selbstbewusst, eigenverantwortlich und mit Freude an neue Aufgaben heran – und lernst gerne dazu.
- Du bist kommunikationsstark, gehst offen auf Menschen zu und trittst sicher auf.
- Du interessierst dich für Zukunftsthemen, Weiterbildung, digitale Lernformate und neue Trends im Bereich Corporate Learning.
- Du verfügst über gute MS-Office-Kenntnisse; Erfahrung mit CRM- oder Marketingtools (z. B. Salesforce), E-Commerce-Systemen oder Content-Management-Systemen wie WordPress ist ein Plus.
- Sehr gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift sowie Teamgeist und Eigeninitiative runden dein Profil ab.

Wir bieten:

- Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und eigene Ideen einzubringen
- Einblicke in die Weiterbildungsstrategie eines führenden Medienhauses
- Ein motiviertes, dynamisches Team, das mit Spaß an neuen Projekten arbeitet
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, mobil zu arbeiten
- Einen modernen Arbeitsplatz im Herzen von Düsseldorf
- Beginn ab sofort möglich
- Arbeitszeit von 20 Wochenstunden

Unterschiedliche kulturelle und gesellschaftliche Hintergründe finden wir toll, Menschen mit Behinderung wollen wir gerne proaktiv integrieren. Dabei sind wir sicher noch nicht an allen Stellen perfekt. Egal, was in deinem bisherigen Lebenslauf steht: Wenn du für das Thema Wirtschaft brennst und du dich mit journalistischen Werten wie Unabhängigkeit, Unvoreingenommenheit und Gründlichkeit identifizierst, dann bewirb dich bei uns, der Handelsblatt Media Group. Wir freuen uns über alle Bewerber: innen, unabhängig von Herkunft, Nationalität, Hautfarbe, Religion, Alter, Behinderung, Geschlecht, Geschlechtsidentität oder sexueller Orientierung.

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Ricarda Thien.

Weitere Informationen unter: <https://karriere.handelsblattgroup.com/Werkstudentin-Business-Development-B2B-Partnership-Management-de-j2934.html?sid=f6b6f8c200b2d7ebd18805cca1f0272b>

Wir freuen uns auf Dich.

Ricarda Thien
Bereich HR
R.THIE@HANDELSBLATTGROUP.COM