myprintoo
3D PRINTING SOLUTIONS & CONSULTING

myprintoo GmbH | Max-Brauer-Allee 44 | 22765 Hamburg

Werkstudent – B2B Inside Sales (m/w/d) Standort Hamburg

Die myprintoo GmbH ist ein dynamisch wachsendes Unternehmen aus dem Bereich 3D-Druck mit dem Fokus auf B2B-Kunden, Universitäten und Forschungseinrichtungen. Für eine Vielzahl von Kunden aus den Regionen DACH- und BENELUX liefern wir maßgeschneiderte 3D-Drucktechnologien wie 3D-Drucker, 3D-Scanner und Zubehör aus einer Hand.
Wir besitzen exklusive Vertriebspartnerschaften für professionelle 3D-Drucklösungen und suchen Unterstützung um weiter zu wachsen.

Für unseren Standort in Hamburg suchen wir ab 01.09.2020 einen **Werkstudent B2B Inside Sales (m/w/d)** für max. 20 Stunden/Woche.

Deine Aufgaben

- Du unterstützt unser Sales Team operativ in folgenden Bereichen:
  - Vor- und Nachbereitung von Webinaren, Messen und Kundenterminen.
  - Pflege unseres Bestandkundenportfolios.
  - Produktpräsentationen von 3D-Druckern und 3D-Druckmaterialien.
  - Bereitstellung von Unterlagen und After-Sales-Maßnahmen.
- Du akquirierst neue B2B-Kunden und arbeitest mit bei der Generierung von Leads.
- Du kümmerst Dich um die kontinuierliche Pflege der Vertriebsdatenbank.
- Du bearbeitest Projekte eigenständig (z.B. Cross- & Upsale-Maßnahmen).
- Du präsentierst unser Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen.

myprintoo
3D PRINTING SOLUTIONS & CONSULTING

myprintoo GmbH | Max-Brauer-Allee 44 | 22765 Hamburg

So bist Du

Du hast eine Leidenschaft für Kommunikation, liebst es Menschen zu motivieren und von den richtigen Lösungen zu überzeugen und brennst für das Thema 3D-Druck und Additive Fertigung.

Du hast ein offenes Wesen und Freude am Kontakt mit Menschen sowie an der Zusammenarbeit im Team. Du verfügst über eine ausgesprochene hohe Motivation und willst etwas bewegen! Teamgeist, Ehrgeiz, Eigenverantwortung und eine strukturierte und analytische Arbeitsweise ist das, was Dich motiviert.

- Du bist eingeschriebene(r) Student(in) (mindestens 4. Semester) der Studiengänge BWL, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem vergleichbaren Studiengang.
- Du hast sehr gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere in Excel und erste Erfahrungen mit CRM-Tools.
- Du zeichnest Dich durch hohe Kundenorientierung und Überzeugungsstärke aus.
- Du hast Beratungskompetenz und kannst auf Menschen zugehen.
- Du verfügst bestenfalls über erste Erfahrungen im Bereich Vertrieb und hast ein gutes technisches Verständnis.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Was wir Dir bieten

Einen Arbeitsplatz mit Eigenverantwortung in einem jungen, professionellen Team mit sehr flachen Hierarchien und einzigartigem Blick über Hamburg und dazu:

- Spannende Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten in einem dynamischen, schnell wachsenden Unternehmen mit der Chance einer Festanstellung als **Junior Sales Manager (m/w/d)** nach dem Studium.
- Namhafte Kunden, spannende Technologie und eine zukunftsorientierte Branche mit Wachstumschancen.
- Ein junges und lebendiges Team, welches Dich unterstützt.
- Coffee for free für den morgendlichen Kick.
- Training und Unterstützung bei Deiner neuen Herausforderung.

Hast du Lust auf eine neue Herausforderung?
Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit einem individuellen Anschreiben, Deinem Lebenslauf, Zeugnissen und dem gewünschten Eintrittsdatum an:
jobs@myprintoo.de

Deine Kontaktperson: Julia Pilaski unter +49 (0)40 87509431