



WERKSTUDENT, WERKSTUDENTIN (M/W/D) MARKETING & SALES | SALES ASSISTANT

- Hamburg | 15 bis 20 Stunden pro Woche

Werkstudent | Standort: Hamburg

forbeyond wächst! Zum weiteren Ausbau unseres über 50-köpfigen Teams suchen wir Unterstützer:innen mit agilem Mindset und Begeisterung für Produkt- und Stammdaten.

Du findest uns in bester Lage in **Berlin, Hamburg, Kiel, Köln, München und Stuttgart**. Dein Lebensmittelpunkt ist nicht dabei? Sprich' doch einfach mit uns darüber, wie wir trotzdem zusammenfinden.

Werde jetzt Teil unseres interdisziplinären Teams von Spezialist:innen – auch unser Spirit und Umgang miteinander sucht seinesgleichen. **#teamderbesten**

Deine Aufgaben

Im Fokus Deiner Aufgabe steht der allgemeine Sales-Support. Mit der Bearbeitung und Qualifizierung von Leads und Deals schaffst Du eine wertvolle Grundlage unserer Wertschöpfung.

Du kannst Dich für die Repräsentation eines führenden Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens jeden Tag aufs Neue begeistern.

Dein Engagement eröffnet uns ein neues Level in den Supportprozessen und unterstützt unsere Wachstumsstrategie. Somit trägst Du direkt zum wirtschaftlichen Erfolg von **forbeyond** bei.

- Du erarbeitest Zielkundenprofile und Personas, recherchierst im Netz und bei LinkedIn nach passenden Unternehmen und Ansprechpartnern.
- Mit CRM-Workflows und Mailkorrespondenz hältst Du den Kontakt zu Interessenten, übergibst diese im Weiteren dann an die Salesmanager.
- Du unterstützt das Sales-Team bei der Qualifikation und Nachverfolgung von Leads und Deals.

- Die Pflege unseres CRM-Systems (Hubspot) liegt in Deiner Hand. Dabei arbeitest Du auch direkt mit unserer Agentur zusammen.
- Für unser KPI Dashboard erstellst Du Reports, um die Leistung von Sales & Marketing für die ganze Company transparent zu machen.
- Als Teil unseres agilen Teams arbeitest Du eng vernetzt mit Marketing und Account Management.
- Von Zeit zu Zeit unterstützt Du unser Sales- und Marketing-Team auf Fachmessen.
- Übrigens: Cold Calling führt in unserer Branche zu keinen Erfolgen, ist also auch nicht Teil Deiner Aufgabe.

Dein Profil

- Du absolvierst ein Studium an Uni oder FH wie beispielsweise BWL, VWL oder einer verwandten Disziplin. Melde Dich aber auch gerne mit einem anderen Background, wenn sonst alles passt!
- Idealerweise, aber nicht zwingend, verfügst Du bereits über erste Erfahrungen im Vertrieb oder CRM (bspw. Hubspot, Salesforce, Pipedrive).
- Du bist offen für den Einsatz von Social Media, hast bereits ein aktives Profil bei [LinkedIn](#).
- Du bist offen, emphatisch und freust Dich über den direkten Kontakt zu Interessent:innen, Kund:innen und Kolleg:innen.
- Professionelle, offene Kommunikation liegt Dir im Blut.
- Du verfügst über eine hohe Eigenmotivation, gehst strukturiert vor und bist serviceorientiert.
- [Agile Methoden und Arbeitsweisen](#) konntest Du schon anwenden oder hast Lust, diese kennenzulernen.
- Auf Deutsch kannst Du in Wort und Schrift begeistern und Inhalte klar vermitteln, im Englischen bewegst Du Dich sicher.
- Der Umgang mit den gängigen Microsoft-Programmen ist für Dich selbstverständlich, die strukturierte Arbeit mit Datenbanken kannst Du Dir gut vorstellen.

Unser Angebot

- Bei uns stehen Teamgeist und Zusammenhalt an erster Stelle. Wir arbeiten immer miteinander, nicht gegeneinander.
- Unsere Kunden stehen in der ersten Reihe unterschiedlicher Branchen. Daraus ergeben sich durchweg spannende Projekte mit besten Entwicklungsmöglichkeiten.
- Du erhältst auf Wunsch erstklassige Beratung im Mental Health Bereich sowie Weiterbildungs- und Coachingangebote.
- Wir forcieren hohe Eigenverantwortung, schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien. Dabei findet das Thema Agilität stets große Beachtung.
- Du findest fachlich fitte und sympathische Kolleg:innen in einem interdisziplinären Team.
- Es erwartet Dich ein bestens ausgestatteter, flexibler Arbeitsplatz in modernen Büros in den Zentren unserer Standorte.
- Wir bieten dabei flexible Arbeitsmöglichkeiten, auch aus dem Homeoffice heraus, damit Deine Work-Life-Balance nicht aus dem Gleichgewicht gerät.
- Wir sind offen für Deine Meinung und Ideen: Du partizipierst an der Unternehmensentwicklung, bspw. über OKR (Objectives and Key Results).



Um deine Bewerbung
kümmert sich
Niklas Schultes

Jetzt bewerben

Über forbeyond

forbeyond ist heute einer der führenden Spezialisten bei der Digitalisierung von Produkt-, Vertriebs- und Marketingprozessen.

Zu den Leistungsfeldern gehören:

- [Data Experience Management](#)
- [Consulting](#)
- [Content Services](#)
- [Content Solutions](#)

Uns eint die Leidenschaft für Produktdaten. Mit unseren gesamtheitlichen Kompetenzen, Erfahrungen, Prozessen und Tools bieten wir unseren [Kunden](#) ein einzigartiges Leistungsportfolio.

Mit einem über mega [Team](#) von Spezialist:innen bietet **forbeyond** Research, Strategie, Konzeption, Systemauswahl und Prozessoptimierung im Produktdatenumfeld sowie operatives Content Management. Zu unseren Kunden gehören namenhafte Brands wie bspw. Adler, Audi, Breuninger, 3M, Drogerie Müller, Geb. Heinemann, Haba, JDE, Marc O' Polo, Mytoys Group, Orsay, OTTO, Peter Hahn, tesa, UVEX, Walbusch und viele mehr.

forbeyond. Product stories well told.

#produkt Datenliebe #productdataimpact #forbeyond

forbeyond group

Berlin, Hamburg, Kiel, Köln, München, Stuttgart
www.forbeyond.eu

forbeyond
product. data. impact.

