

## Praktikum Sales & Business Development (m/w/d)

Die CareerTeam Group ist die Personalberatung im digitalen Zeitalter. Unser Netzwerk, Fokus und unsere Expertise liegen in der digitalen Welt. Mit einem Team von 200 Mitarbeitenden und Standorten in Hamburg, Berlin, Zürich und Amsterdam unterstützen und beraten wir unsere Partner:innen bei der Besetzung von vakanten Managementpositionen im digitalen Umfeld. Neben der klassischen Executive Search für globale Konzerne, mittelständische Firmen sowie inhabergeführte Familienunternehmen, baut die CareerTeam Group im Zuge der digitalen Transformation auch ganze digitale Abteilungen auf. Der Fokus liegt im „Perfect-Fit“ für Bewerber:innen und Unternehmen: Menschen und Jobs zusammenbringen, die wirklich zueinander passen. Unter dem Dach der Group vereinen wir sieben hoch spezialisierte Agenturen: alphacoders, BENOMIK, CareerTeam, Foxio Consulting, Numeris Consulting, PALTRON und Sinceritas.

Um auch intern stetig über uns hinauszuwachsen, suchen wir dich für unser Office im Herzen von **Hamburg** oder **Berlin** oder auch **100% remote** als **Praktikant:in** (m/w/d) im Bereich **Sales & Business Development**. ...Unsere Unternehmensgruppe ist groß und eng vernetzt - somit besteht die Chance auf eine Übernahme als Werkstudent:in oder einen Berufseinstieg im Anschluss an ein erfolgreiches Praktikum.

## Deine Aufgaben

- Im Sales identifizierst Du spannende Partner:innen verschiedenster Branchen & Fachbereiche
- Du unterstützt die Ansprache, Recherche sowie Qualifizierung neuer potentieller Kund:innen
- Du beantwortest schriftliche Kundenanfragen, koordinierst Termine & bereitest diese vor
- Hands-on Mentalität ist eine Selbstverständlichkeit für Dich: Planung, Umsetzung, Erfolgskontrolle und Optimierung sind Dein Tagesgeschäft
- Je nach individueller Ausprägung, Kompetenz und Interesse kannst Du an unterschiedlichen Terminen mit externen Kund:innen teilnehmen, um so ein vollumfängliches Bild unserer Sales Prozesse zu bekommen
- Du bist an der Organisation und Vorbereitung von (internationalen) Messen, Konferenzen, Tagungen und Networking Events beteiligt
- Du unterstützt Kundenkommunikation & identifizierst im Team Cross- & Up-selling Potenziale
- Du entwickelst Ideen und Sales-Strategien, um neue Partner:innen zu akquirieren und bestehende Beziehungen zu pflegen
- Bei Interesse besteht außerdem die Möglichkeit für eine Teilnahme an Pitch Trainings sowie weiteren Sales Coachings

## Dein Profil

- Du hast ein Studium der Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Studienrichtung erfolgreich absolviert oder verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung und suchst einen Berufseinstieg oder befindest Dich im Gap Year
- Idealerweise hast Du erste praktische Erfahrungen gesammelt, vorzugsweise in den Bereichen Sales, Marketing oder Business Development
- Du hast eine eigenständige, systematische Arbeitsweise und eine pro-aktive Macher-Mentalität
- Du gehst offen auf Mitmenschen zu, kommunizierst sicher und enthusiastisch
- Du hast ein Auge fürs Detail: Du verlierst nie den Überblick, entdeckst Störfaktoren und hast eine entsprechende Lösung parat

## Deine Benefits

- Ein junges, digitales & dynamisches Team in einer sehr herzlichen, kollegialen Atmosphäre
- Unterstützung deiner Weiterentwicklung durch Workshops & vielfältige Lernmöglichkeiten
- Eine wertschätzende & transparente Feedback-Kultur - Fehler dürfen gemacht werden, um aus Ihnen zu lernen
- Gemeinsame Mittagspausen, kreative Schaffenspausen an Tischkicker oder Tischtennisplatte, gemeinsames Afterwork im Büro mitten im Herzen Berlins oder mit atemberaubendem Blick auf die Hamburger Skyline sowie legendäre Team Events und Mottopartys
- Zugang zu exklusiven Mitarbeiterrabatten bei bekannten Marken & Anbietern
- Und last but not least: 30 Tage Urlaub, Vertrauensarbeitszeit & faire Homeoffice-Regelung, kostenlose Getränke, Kaffee & Obst sowie Betriebsferien über Weihnachten & Silvester

Klingt zu schön um wahr zu sein? Dann lass dich auf kununu überzeugen.

**Beginn:** flexibel | **Art:** Pflichtpraktikum oder freiwilliges Praktikum  
**Dauer:** mind. 3 Monate | **Ort:** Hamburg, Berlin oder remote | **Umfang:** Vollzeit

### Werde Teil unseres Teams!

Bewirb dich bitte mit deinem Lebenslauf über unser Bewerbungsformular unter Angabe der Referenznummer **#734** für Hamburg und **#713** für Berlin. Nenne uns bitte zudem dein ideales Startdatum, die Dauer deines Praktikums und ob es sich bei deinem Praktikum um ein freiwilliges oder ein Pflichtpraktikum handelt. Deine Ansprechpartnerin ist  
**Karina Huber.**

**Wir freuen uns schon darauf, dich kennenzulernen!**