

Start – Up Praktikum in Berlin

Praktikant Business Development / Sales (m/w)

Wir sind ein junges, dynamisches Unternehmen, das mobile Software für Besucher von Konferenzen, Messen, Events und Festivals entwickelt und vermarktet. Unser Ziel ist es, auf Papier gedruckte Veranstaltungsprogramme und Messekataloge zu ersetzen und für unsere Kunden (professionelle Veranstalter) damit Abläufe flexibler und effizienter zu gestalten sowie Kosten zu sparen.

Um diesen Wandel voranzutreiben, suchen wir engagierte, motivierte Teammitglieder: kreative Köpfe, die unsere Vision teilen und Herausforderungen lieben.

Beginn: ab sofort

Dauer: mindestens 4 Wochen

Aufgaben:

- Spannende Projekte im Bereich Business Development
- Ausbau des Kundenstammes durch Neukundenakquise und Unterstützung in Verhandlungen mit großen Konzernen
- Nachverfolgung von zu erstellenden oder erstellten Offerten
- Unterstützung im operativen Tagesgeschäft

Anforderungen:

- Grundkenntnisse in BWL
- Leistungsbereitschaft und Eigenengagement
- Ausgeprägtes Dienstleistungsverständnis und Kundenorientierung
- Spaß bei kreativer Arbeit und der Suche nach neuen Wegen
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Schnelle Auffassungsgabe und eine selbstständige Arbeitsweise

Was wir bieten:

- Junges und dynamisches Team in einem harmonischen Arbeitsumfeld
- Perfekte Möglichkeit, Verantwortung und Eigeninitiative zu übernehmen
- Offenheit & Unterstützung für neue Impulse und Ideen
- Start-Up Atmosphäre mit Loft Büro im Herzen Berlins
- Direkte Zusammenarbeit mit Gründern und Geschäftsführern
- Attraktive Vergütung mit einer Bonuskomponente

Du hast Interesse an diesen Aufgaben, bist engagiert, zuverlässig und würdest gerne unser Team im Bereich Business Development/ Sales unterstützen?

Dann freuen wir uns über deine Bewerbung unter jobs@mobileeventguide.de!