

Praktikum Sales Development & Growth (w/m/d)

Department: Sales and Business

Die Stelle ist ab sofort für eine Dauer von **4-6 Monate** zu besetzen.

Kurzbeschreibung:

Als Teil unseres Sales Development Teams lernst du, wie man eine zweiseitige B2B-Technologieplattform für die Automobilindustrie von Grund auf aufbaut und skaliert. Du unterstützt unser Tagesgeschäft und bist an wichtigen Aspekten des Wachstums unseres Start-ups bis hin zur Skalierung beteiligt.

Du wirst eine steile Lernkurve haben. Wenn du kurz vor dem Abschluss deines Studiums stehst, hochmotiviert bist und viel lernen willst, dann bewirb dich bei uns für ein Praktikum. Da wir sehr schnell wachsen, sind die Chancen auf eine Festanstellung bei 4.screen hoch.

Werde Teil des 4.screen-Teams!

Wir sind auf der Suche nach motivierten Praktikant*innen, die unser Sales Development Team verstärken. Unser Sales Development Team bringt internationale Marken auf unsere Plattform und etabliert langfristige strategische Partnerschaften. Als Teil des Teams wirst du eine entscheidende Rolle beim Wachstum unseres Unternehmens spielen und ab dem ersten Tag spannende Themen eigenverantwortlich betreuen.

Bei 4.screen arbeitest du eng mit deinem Manager*in/ Mentor*in und Team zusammen und hast den Freiraum eigene Initiativen zu verfolgen. Du wirst Entscheidungen mitgestalten, die nicht nur dein Team, sondern die gesamte Verwirklichung unserer Vision beeinflussen werden.

Deine Aufgaben

- Implementiere strategische Initiativen und übernehme Verantwortung für Projekte im Bereich Sales Development / Marketing / Strategie
- Übernehme eine aktive Rolle in Kundenmeetings und Workshops
- Identifiziere potenzielle Kunden und unterstütze unser Ziel, weitere internationale Marken und lokale Champions zu gewinnen
- Entwickle und verfeinere unsere Vertriebs-, Marketing- und Onboarding-Strategien
- Analysiere Workflow-Prozesse, um Geschäftsabläufe zu verbessern

Dein Profil

- Begeisterung für die Zukunft der Mobilität und der Veränderung automobiler Geschäftsmodelle durch digitale Technologien
- Interesse an digitalem Marketing, AdTech, Vertrieb und Strategie
- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing, Strategie, Kommunikation, Entrepreneurship oder einem verwandten Bereich
- Mindestens ein abgeschlossenes Praktikum (idealerweise im Bereich Marketing, Vertrieb oder Beratung)
- Masterstudium an der TUM, LMU oder einer anderen renommierten (inter)nationalen Universität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Was wartet auf dich?

- Aktive Mitgestaltung unserer Vision!
- Eigenverantwortliche Projekte von Tag 1 an
- Wir bieten individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten (deine zukünftigen Kollegen sind Experten aus verschiedenen Bereichen mit unterschiedlichen Hintergründen - von Bain, Salesforce, Google, BMW & viele mehr!)
- Coole Teamaktivitäten & Events
- Wettbewerbsfähige Vergütung (Vollzeitstart oder Anschlussbeschäftigung als Werkstudent*in möglich)

Du hast Spaß daran, Neues zu lernen und unser Unternehmen tatkräftig zu unterstützen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung (inkl. Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse)!

Wir sind 4.screen.

4.screen entwickelt eine innovative Technologie, mit dem Ziel das führende europäische Automotive-Tech-Unternehmen zu werden.

Unsere Plattform ermöglicht es Autoherstellern, die Zeit, welche Fahrer hinter dem Steuer verbringen zu monetarisieren und stellt sicher, dass lokale Unternehmen entlang der Route im Auto gefunden werden. Indem wir Unternehmen direkt mit Fahrern verbinden, entwickeln wir digitale Geschäftsmodelle für die Mobilität der Zukunft.

Wir arbeiten mit den größten Marken und führenden Automobilherstellern zusammen, um unsere Vision von nahtlos vernetzten Autos zu verwirklichen!

Grundlegende Informationen

Standort **München, Deutschland** Funktion **Sales Development** Art **Vollzeit** Job Level **Praktikum** bitte **CV & Anschreiben** an moritz.weinert@4screen.tech oder kontaktiere unseren Head of Sales **Moritz Weinert**