

Werkstudent - Sales Support (w/m/d)



Department: Sales and Business

Kurzbeschreibung:

Als Teil unseres Sales Development Teams unterstützt du uns täglich dabei unsere zweiseitige B2B-Technologieplattform für die Automobilindustrie zu erweitern. Im Tagesgeschäft bist du an wichtigen Aspekten des Wachstums unseres Start-ups bis hin zur Skalierung beteiligt.

Durch eigenverantwortliche Projekte und direkten Kundenkontakt garantieren wir dir eine steile Lernkurve.

Wenn du während deines Studiums relevante Erfahrung im Sales sammeln willst, hoch motiviert bist und es nicht erwarten kannst mit Kunden zu sprechen, dann bewirb dich bei uns. Da wir schnell wachsen, sind die Chancen auf eine Festanstellung bei 4.screen hoch.

Die Stelle ist ab sofort zu besetzen.

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!

Werde Teil des 4.screen-Teams!

Wir sind auf der Suche nach dir, um die unser Sales Development Team zu supporten. Unser Sales Development Team bringt internationale Marken auf unsere Plattform und etabliert langfristige strategische Partnerschaften. Als Sales Supporter wirst du im Teams eine entscheidende Rolle beim Wachstum unseres Unternehmens spielen, da du ab dem ersten Tag spannende Themen eigenverantwortlich betreuen wirst.

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

- Identifiziere potenzielle Kunden und qualifiziere Leads
- Erarbeite Kommunikationsstrategien und setze diese gemeinsam mit unserem Sales-Team um
- Erweitere unsere Vertriebs-, Marketing- und Onboarding-Strategien und unterstütze so unser Ziel, weitere internationale Marken und lokale Champions zu gewinnen
- Implementiere strategische Initiativen und übernehme Verantwortung für Projekte im Bereich Sales Development

Dein Profil

- Begeisterung für die Zukunft der Mobilität und der Veränderung automobiler Geschäftsmodelle durch digitale Technologien
- Spaß und Interesse an digitalem Marketing, AdTech, Vertrieb und Strategie
- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing, Strategie, Vertrieb, 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)!

Grundlegende Informationen

Standort **München/Deutschland** Funktion **Sales Development** Art **Teilzeit** Job Level **Werkstudent** Bitte **CV & Anschreiben** an jobs@4screen.tech oder kontaktiere unseren Head of Sales [Moritz Weinert](#)