



Werkstudent:in Sales (m/w/d) - Blockchain-Technologien

Mobile Office, idealerweise max. zwei Stunden von Kaiserslautern entfernt

Als preisgekröntes, global agierendes Start-up ermöglicht Arxum seinen Kunden und Partnern die unternehmensübergreifende Automatisierung von Geschäftsprozessen mittels Blockchain-Technologie. Dadurch erhöhen wir die Transparenz und Manipulationssicherheit in industriellen Prozessen, vor allem in den Bereichen Recycling, Lebensmittel, Pharma und Life Science.

Deine Mission als Werkstudent:in Sales (m/w/d)

Als Werkstudent:in (m/w/d) stehst Du in Kontakt mit Interessenten, Kunden und unserem Management-Team. Du hast die Chance deine Rolle aktiv mitzugestalten und somit direkten Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens zu nehmen.

Starte deine Karriere neben dem Studium mit uns, indem du uns bei Folgendem unterstützt:

- Identifizierung neuer Verkaufs- und Innovationspotenziale
- Marktanalysen zur Zielgruppenidentifikation
- Akquise von Neukunden
- Pflege unserer CRM-Systeme
- Unterstützung unseres Teams bei der Koordination von Gesprächen, Meetings und Terminen

Du bist genau richtig für unser Sales Team, wenn du...

- Freude daran hast, neue Kontakte zu knüpfen und mit Empathie diese zu pflegen
- Interesse an innovativen Blockchain-Lösungen hast
- bereit bist, neue Ansätze zu verfolgen und vertriebliches Handwerkzeug zu erlernen
- Mut hast, auch mal ins kalte Wasser zu springen
- Spaß daran hast, kreative Ideen für die Ansprache potenzieller Kunden mitzuentwickeln
- keine Angst davor hast, auch mal Telefonate in englischer Sprache zu führen
- bereit bist, 16-20 Stunden neben deinem Studium etwas mitzugestalten

Worauf du dich freuen kannst

Du wirst vom Start weg von einem professionellen und erfahrenen Team vertrieblich geschult und in unsere Arbeitsweise eingeführt. Bei Arxum erhältst Du die Möglichkeit dauerhaft von zu Hause zu arbeiten mit regelmäßigen Team-Treffen im Office in Kaiserslautern. Unser Werteverständnis ist dabei geprägt von Vertrauen, gegenseitiger Wertschätzung, Gleichberechtigung und Diversität.

Freu dich außerdem auf:

- Vertriebs-Coachings und Schulungen durch unsere Berater
- Die Chance mehr Verantwortung im Zuge des Wachstums einzunehmen mit der Perspektive zur Übernahme
- jährliches Team-Event, mitunter mit Auslandsreise

Bist du bereit für eine neue Herausforderung?

Dann schick uns deine Bewerbung (inkl. Anschreiben) gerne per E-Mail an:

hr-sales@arxum.com

Unser Ansprechpartner für dich ist Christian Pils.