



Werkstudent Sales (w/m/d)

Fokus auf Outreach & Akquise

15-20 Std./Woche, remote, ab Januar 2026

Du hast Lust, im Vertrieb nicht nur Zahlen zu liefern, sondern echtes Wachstum mitzugestalten – datenbasiert, kreativ und mit Haltung? Du möchtest lernen, wie moderne digitale Akquise funktioniert und willst direkten Impact auf Wachstum und Pipeline haben? Und du findest: KI gehört heute schon in den Sales-Alltag? Dann sollten wir uns kennenlernen! Denn wir suchen dich ab Januar 2026.

Durch und durch Digitalagentur.

Im Herzen Kölns.

Was wir tun? Wir machen Marken und Produkte digital erfolgreich, die gut für Umwelt und Gesellschaft sind: von A bis Z, für B2B und B2C. Digital first, aber immer ganzheitlich gedacht – von Strategie über Design bis Technologie. Damit Nachhaltigkeit endlich Mainstream wird. Punkt.

Das wirst du tun

- **Identifikation und Recherche:**
Recherche von B2B-Entscheider:innen in unseren Zielbranchen, Aufbau und Pflege von Lead-Listen im CRM.
- **Outreach und KI-Prozesse:**
Unterstützung im täglichen Outreach über LinkedIn, E-Mail und research-basierte Erstkontakte, inklusive Mitentwicklung von KI-Agenten zur Automatisierung von Vertriebsprozessen.
- **Lead Qualifizierung und Marktanalysen:**
Erste Einschätzung von Marketing-, IT- und Commerce-Potenzialen sowie Analyse von Trends und Marktbewegungen zur gezielten Weiterentwicklung unserer Zielsegmente.



- Sales-Unterlagen und Präsentationen:
Erstellung von Firmenprofilen, Angebotsentwürfen, Argumentationsleitfäden und Präsentationen.
- LinkedIn Operations:
Netzwerkaufbau, Monitoring von Zielgruppen-Signalen und Unterstützung im Content-Prozess.

Das bringst du mit

- Erste Erfahrungen im Vertrieb, Outbound, New Business oder Growth Marketing
- Freude daran, Menschen anzusprechen, Potenziale zu erkennen und Gespräche anzubahnen
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise und echtes Interesse an digitalem Vertrieb & KI
- Kommunikationsstärke und Textsicherheit
- Sicherer Umgang mit Excel, CRM-Systemen, LinkedIn und KI-Tools
- Sehr gute Deutschkenntnisse (mind. C1-Niveau)

Das erwartet dich

- Herausfordernde Aufgaben in einem engagierten Team aus 35 Kolleg:innen, die sich auf deine Ideen freuen!
- Tiefe Einblicke in modernen B2B Vertrieb: CRM, Automations, Outreach, Research, Pitching.
- Eine leistungsstarke Ausstattung, gutes Onboarding und kontinuierliches Mentoring für deine Weiterentwicklung
- Hohe Eigenverantwortung, flache Hierarchien und Kommunikation auf Augenhöhe
- Zahlreiche Benefits (Deutschlandticket, Job-Fahrrad, Urban Sports Club)
- Flexible Arbeitszeitgestaltung, Remote First und Workation-Möglichkeit

Bewerben geht ganz einfach

Klingt spannend? Dann melde dich bei uns! Wir suchen Kolleg:innen mit tollen Ideen und starken Überzeugungen, die ihren eigenen Karriereweg gestalten und dotfly. mit uns



gemeinsam weiterentwickeln. Mit regelmäßigem Feedback und der Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams bieten wir hierfür eine ideale Basis.

Mach dir keinen Stress wegen der Formalien. Schick uns einfach deinen Lebenslauf, ein paar spannende Details zu dir und dein frühester Eintrittstermin an jobs@dotfly.de.

Ansprechpartnerin ist Natalie Hohmann.