

Sales Support für Startup – Attraktive Vergütung & flexible Zeiten

Novosafe – Einbruchschutz neu gedacht.

Wir bringen smarte Technologie, Künstliche Intelligenz und erstklassigen Service zusammen – für ein Ziel: Sicherheit, die wirkt – für alle.

Unser Startup wird von erfahrenen Gründer:innen (u.a. McKinsey, Accenture, Palantir) geführt und von Firstlane Ventures unterstützt – den Köpfen hinter Viafintech (ehem. Barzahlen). Jetzt suchen wir dich, um mit uns durchzustarten.

Deine Aufgaben

- Teilnahme an vorab vereinbarten Kundenterminen in Hamburg oder im Ruhrgebiet
- Präsentation und Verkauf unserer Alarmtechnik beim Kunden vor Ort
- Beantwortung von Fragen zur Funktionsweise und zum Ablauf
- Dokumentation der Termine und Ergebnisse

Was Dich erwartet

- 30 € pro Termin (je 1–2 Stunden) + 15 € Bonus pro erfolgreichem Abschluss
- Keine Kaltakquise – wir verabreden deine Termine, du gehst hin und verkaufst
- Direkter Draht zum Gründerteam – du lernst hands-on, wie man verkauft
- Flexible Terminplanung passend zu deinem Studium
- Ein respektvolles, offenes Team – Hierarchien? Brauchen wir nicht. Gute Ideen? Immer her damit.

Was du mibringst

- Laufendes Studium der BWL oder vergleichbarer wirtschaftsnaher Studiengang
- Mobilität in der Region
- Freude am direkten Kundenkontakt und an Beratungsgesprächen
- Kommunikationsstärke und selbstbewusstes Auftreten
- Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit

Bewerbungen bitte per E-Mail an bewerbung@novosafe.de senden.

🟡 *Wir setzen uns für ein diverses, inklusives Team ein – unabhängig von Geschlecht, Herkunft, Alter, Behinderung oder sexueller Identität.*