

Werkstudent Vertrieb (m/w/d) - mit Übernahmeoption

Online seit 09.02.2026 | 2026-02-09-950343 | Werkstudent:in

Stellenbeschreibung

Gestalte mit uns die Zukunft des B2B-Onlinehandels! Als Teil von **Alibaba.com** bringt Visable die Digitalisierung des Mittelstands richtig voran – und das in einem starken, internationalen Umfeld. Komm in unser Team und arbeite an B2B-Plattformen wie „wer liefert was (wlw)“ und „europages“ sowie an innovativen Online-Marketinglösungen, die B2B-Unternehmen weltweit vernetzen. Hier kannst Du Deine Expertise optimal einbringen und aktiv dabei helfen, unsere Kunden erfolgreich zu machen. Werde auch Du Teil unserer Erfolgsstory!

Du möchtest neben Deinem Studium praktische Erfahrungen im Vertrieb am **Standort in Hamburg oder Münster** sammeln und Dich interessiert das Online Business? Dann bist Du bei Visable genau an der richtigen Adresse! Werde Teil unseres erfolgreichen Customer Acquisition-Teams und starte Deine Karriere im Vertrieb bei einem dynamischen Online-Unternehmen.

Forme mit uns die Zukunft des B2B:

- Als wichtiges Mitglied unseres Customer Acquisition-Teams bist Du der Motor unserer Neukundengewinnung und der erste Kontakt zu zukünftigen B2B-Partnerinnen und -Partnern.
- Du startest den Dialog: Du übernimmst von uns vorqualifizierte Kontakte (Leads) und rufst diese telefonisch an (Cold Calling), um ein initiales Interesse an unseren Produkten zu wecken.
- Du qualifizierst und begeisterst: Du führst professionelle Erstgespräche, identifizierst das Grundinteresse und positionierst unser Produkt als potenzielle Lösung.
- Dein Erfolg ist messbar: Dein Hauptziel ist die Vereinbarung von qualifizierten Produktpräsentationen für unsere Sales-Kolleginnen und -Kollegen.

Damit leitest Du einen direkten und entscheidenden Beitrag zum Unternehmenswachstum und siehst Deinen Erfolg in jedem gebuchten Termin.

Was wir bieten

Bei uns findest Du die perfekte Symbiose aus Stabilität und Dynamik: ein etabliertes Traditionssunternehmen mit den Vorzügen einer modernen Start-up-Kultur.

- Impact & Ownership: Ein abwechslungsreicher Job mit spannenden Projekten, bei dem Du eigene Ideen einbringen und umsetzen kannst.
- Best of Both Worlds: Flache Hierarchien, eine gelebte Duz-Kultur und ein großartiger Team-Spirit.
- Work-Life-Study-Balance: Flexible Arbeitszeiten (ca. 20 Stunden/Woche), die sich optimal mit Deinem Studium vereinbaren lassen.

Anforderungsprofil & Qualifikationen

Damit beeindruckst Du uns

Du bist nicht nur eingeschriebene/r Student/in, sondern bringst auch die richtige Einstellung mit:

- Sales-Mindset: Du bist kommunikationsstark, äußerst kontaktfreudig und absolut kundenorientiert.
- Resilienz: Du zeigst auch in herausfordernden Situationen Belastbarkeit und lässt Dich nicht entmutigen.
- Digital Native: Du bist onlineaffin und begeisterst Dich für die digitale Welt.
- Sprache: Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau.

Wir leben und lieben die Vielfalt! Deshalb haben wir die "Charta der Vielfalt" unterzeichnet, um Chancengleichheit und Vielfalt zu fördern.

Mit der Unterzeichnung der Charta der Vielfalt stellen wir sicher, dass alle qualifizierten Bewerber ohne Rücksicht auf Alter, Abstammung, Religion, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität oder körperliche Beeinträchtigungen bei der Einstellung berücksichtigt werden. Eine Kultur des respektvollen Miteinanders ist tief in unseren Unternehmenswerten verwurzelt, und deshalb wollen wir, dass sich alle Mitarbeitenden einbezogen, akzeptiert und geschätzt fühlen. Mit über 50 verschiedenen Nationalitäten und mehr als 20 gesprochenen Sprachen bei Visable können wir schon jetzt stolz darauf sein, ein kulturell vielfältiges und internationales Unternehmen zu sein.

Vorteile für Mitarbeitende

- Flexible Arbeitszeit
- Home Office

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Werkstudent:in
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Nach Vereinbarung
Home Office	Teilweise
Gehalt	16,00 EUR / Stunde
Abschluss	Bachelor-Studium
Berufserfahrung	keine Berufserfahrung nötig
Bewerbungslink	https://visable.jobs.personio.de/job/1384092?_pc=325156#apply

Kontaktdaten

Firma/Hochschule	Visable GmbH
Anschrift	ABC-Straße 21 20354 Hamburg, Deutschland
Kontakt	Frau Beatrice Igla
E-Mail	 recruiting@visable.com
Webseite	https://www.visable.com/de_de/karriere/sales-marketing

Beschäftigungsart/e

**Stellenportal Hamburg
Hamburg, Deutschland**

