

Werkstudent:in Sales - E-Mobility (all genders)

Online seit 15.12.2025 | 2025-12-15-946871 | Werkstudent:in

Stellenbeschreibung

Über uns

Bist du bereit, die Zukunft europäischer E-Mobility mitzustalten?

Dann bist du bei chargecloud genau richtig! Seit unserer Gründung 2016 unterstützen wir Unternehmen jeder Größe beim Betrieb ihrer Ladeinfrastruktur. Unser starkes, vielfältiges Team von mehr als 200 Mitarbeitenden macht's möglich: eine Software-as-a-Service-Lösung, mit der Ladepunkte und Vertragsdaten verwaltet sowie Ladevorgänge abgerechnet werden – europaweit, automatisiert und grenzenlos skalierbar.

Deine Aufgaben:

Als **Werkstudent:in Sales** unterstützt du unser Team in allen Phasen des Verkaufsprozesses. Dabei arbeitest du eng mit unserem Sales Development Team zusammen und erhältst einen ganzheitlichen Einblick in moderne B2B-Sales-Prozesse in einem dynamischen SaaS-Umfeld. Durch deine Mitarbeit entlastest du das Team im Tagesgeschäft, sicherst die Qualität unserer Vertriebsarbeit und bringst neue Impulse in die Marktbearbeitung ein.

- Recherche und Qualifizierung potenzieller Leads sowie Unterstützung bei Erstansprachen und Follow-ups
- Mitarbeit bei Kundenterminen, Webinaren und Events
- Erstellung und Aufbereitung von Präsentationen, Angeboten und Ausschreibungsunterlagen
- Pflege und Dokumentation im CRM-System (HubSpot)
- Unterstützung bei internen Vertriebsprozessen sowie Recherchen zu Branchentrends und Wettbewerbern

Anforderungsprofil & Qualifikationen

Das bist du:

- Eingeschriebene:r Student:in der Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen, Kommunikationswissenschaften oder eines vergleichbaren Studiengangs
- Interesse an Themen rund um Vertrieb, Marketing und Elektromobilität
- Sicherer Umgang mit MS Office, idealerweise erste Erfahrungen mit CRM-Systemen (z. B. HubSpot, Salesforce o. ä.)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir:

- **Work-Life-Study-Balance:** Flexible Arbeitszeiten, die sich nach deinem Unileben und der Klausurenphase richten – du bestimmst, wann du am produktivsten bist!
- **Remote friendly:** Du arbeitest größtenteils aus dem Homeoffice. Unser Kölner Office steht dir jederzeit offen, wenn du mal vorbeischauen möchtest.
- **Work from anywhere:** Nutze deutschlandweit unsere knapp 50 Co-Working Spaces und arbeite, wo du willst.
- **Eigenverantwortung & Impact:** Du hast die Freiheit eigenständig zu arbeiten und in motivierten Teams wirklich etwas zu bewegen.
- **Ein Herz für Nachhaltigkeit!**
- **Starker Teamspirit:** Regelmäßige Team-Meetups in Köln – ob für gemeinsame Aktionen oder zum Austausch mit allen.
- **Transparent & Fair:** 15€/h im Bachelor und 16,50€/h im Master

[Art der Beschäftigung](#)

Teilzeit, 16- 20 Stunden, Remote

[Lust Teil des Teams zu werden?](#)

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Alle Menschen sind bei uns willkommen, unabhängig von Geschlecht / geschlechtlicher Identität, Behinderung / Beeinträchtigung, Nationalität, ethnischer Herkunft, Religion / Weltanschauung, Alter, sexueller Orientierung. Hauptsache, du passt zu uns

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Werkstudent:in
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Teilzeit (unbefristet)
Home Office	Ja
Berufserfahrung	< 1 Jahr
Bewerbungslink	https://t.gohiring.com/h/f371d49b249f55285203b1b8b653b5fdb37411ba57c8fe5a0b7a967e7dd7565

Kontaktdaten

Firma/Hochschule	chargecloud GmbH
Kontakt	null
E-Mail	 chargecloud-gmbh-jobs@m.personio.de

Beschäftigungsart/e

Stellenportal Köln
, 50823 Köln