

# Werkstudent:in Software Sales (all genders)

Online seit 11.07.2025 | 2025-07-11-936139 | Werkstudent:in

---

## Stellenbeschreibung

Du hast Lust, Teil eines motivierten Teams zu werden, das die tägliche Arbeit von E-Commerce-Unternehmen revolutioniert? Flexible Arbeitszeiten, regelmäßige Team-Events, mobiles Arbeiten und Zusammenarbeit auf Augenhöhe sind das, was Du von Deinem Arbeitgeber erwartest? Dann bist Du bei uns genau richtig!

### DAS IST MINUBO

minubo ist nicht nur ein dynamisches Unternehmen, das sich auch nach zehn Jahren am Markt seine Startup-Kultur erhalten hat, sondern auch unser gleichnamiges Produkt: Mit minubo als All-in-one Business Intelligence Lösung für den E-Commerce erhalten unsere Kunden erstmals per Knopfdruck Antworten auf ihre Fragen zu jedem Unternehmensbereich – und treffen damit bessere, datengetriebene Entscheidungen. Ob etablierte Player wie Intersport, Riess-ambiente.de und Zooroyal oder schnell wachsende Startups wie 3Bears und SugarShape: E-Commerce Profis setzen auf minubo. Als Unternehmen sind wir damit einer der Treiber der Digitalisierung im Handel. Unser Erfolgsrezept? Tiefgreifendes Analytics- und Commerce-Knowhow, Big-Data- sowie neueste AI-Technologie, agile Entwicklung, exzellenter Kundenservice und ein starker Teamgeist. Bewirb Dich jetzt und werde Teil unseres Teams in Hamburg oder remote!

***team-kultur #transparenz #augenhöhe #flexible-arbeitszeiten #mobiles-arbeiten #innovation #verantwortung #weiterbildung #unbefristete-verträge #team-events #zentrale-lage #hvv #sportangebote #betriebliche-altersvorsorge #benefits #familie***

## DEINE MISSION

Als Teil unseres Sales-Teams unterstützt Du uns bei der Erreichung unserer Wachstumsziele. Dafür schaffst Du die Grundlage für einen reibungslosen Ablauf unseres Kundenakquisitionsprozesses. Hier arbeitest Du mit dem gesamten Sales- und Marketing-Team zusammen und übernimmst eine Vielzahl von spannenden Aufgaben rund um das Thema Neukundengewinnung.

12-20 Stunden | Ab sofort | 15-20 € Stundenlohn

## Anforderungsprofil & Qualifikationen

### DEINE VERANTWORTUNG

- Recherche von potentiellen Partnerunternehmen und Ansprechpartner:innen (Social Media, E-Mail, Telefon)
- Unterstützung bei der Erstellung von Sales-Materialien
- Pflege des CRM-Systems Salesforce
- Mitarbeit an Outbound-Kampagnen zur Lead-Generierung
- Ansprache von potentiellen Neukunden

### DEIN PROFIL

- Du absolvierst ein Studium im Bereich BWL, E-Commerce oder einem ähnlichen Fachgebiet
- Du interessierst Dich für die Bereiche Vertrieb und Business Development
- Du hast pro Woche zwischen 12 und 20 Stunden Zeit
- Du verfügst über ein hohes Maß an Selbstständigkeit in Deiner Arbeitsweise
- Du bist kommunikationsstark und arbeitest gerne im Team
- Du verfügst über Planungs- und Organisationsgeschick
- Du bist neuen Themen gegenüber aufgeschlossen und verfügst über eine hohe Lernbereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Dein Profil ab

### DEINE MEHRWERTE

- **Team-Kultur:** Wir halten zusammen, pflegen eine transparente Kommunikation und haben regelmäßige Team-Events zum festen Bestandteil unseres Arbeitsalltags gemacht.

- **Arbeit auf Augenhöhe:** Als gewachsenes Start-up bieten wir flache Hierarchien in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der jede Idee willkommen ist.
- **Flexibilität in Zeit und Ort:** Für eine gesunde Work-Life-Balance leben wir flexible Arbeitszeiten und flexibles mobiles Arbeiten. So kannst Du den Arbeitstag Deinen individuellen Bedürfnissen anpassen.
- **Am Puls der Zeit:** Unser innovatives Produkt und die sich stetig entwickelnde Branche verleihen unserer Arbeit einen hohen Innovationswert, bringen vielfältige Aufgaben und immer wieder neue Herausforderungen.
- **Verantwortung:** Bei minubo ist jede:r eingeladen, selbst Verantwortung und eigene Projekte zu übernehmen. Wir schätzen es, dass jedes Teammitglied zum Erfolg unserer Firma beiträgt.
- **Weiterbildung:** Wir unterstützen Deine Weiterbildung und geben unser Bestes, um Deine Wünsche möglich zu machen.
- **Unbefristete Arbeitsverträge:** Wir bieten allen Mitarbeitern unbefristete Arbeitsverträge.
- **Zentrale Lage:** Unsere Büros sind Teil der Co-Working Spaces von Mindspace und liegen im Herzen Hamburgs – direkt zwischen Hafen und Innenstadt, mit vielfältigen Lunch-Möglichkeiten.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung inklusive möglichem Eintrittstermin.

## Vorteile für Mitarbeitende

- Flexible Arbeitszeit
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Haustier erlaubt
- Mobile Office
- Dienstlaptop
- Rabatte
- Obstkorb
- Getränke
- Vertrauensarbeitszeit

## Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Werkstudent:in
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Teilzeit (unbefristet)
Home Office	Teilweise
Gehalt	15,00 EUR / Stunde
Abschluss	Bachelor-Studium
Berufserfahrung	1 - 2 Jahre
Bewerbung an	<a href="mailto:recruiting@minubo.com">recruiting@minubo.com</a>

---

## Kontakt Daten

Firma/Hochschule	minubo GmbH
Anschrift	Schwanenwik 24 22087 Hamburg, Deutschland
Kontakt	minubo Recruiting
Telefon	 +4904039806750
E-Mail	 <a href="mailto:recruiting@minubo.com">recruiting@minubo.com</a>
Webseite	<a href="https://www.minubo.com/de/karriere">https://www.minubo.com/de/karriere</a>