

Working student - Sales (w/m/d)

Online seit 29.07.2025 | 2025-07-29-937440 | Werkstudent:in

Stellenbeschreibung

Unser Ziel ist klar: Wir machen Gebäude zu einem Teil der Lösung für einen lebenswerten Planeten. Dafür suchen wir Menschen, die für Innovationen und Technologien brennen, die sich jeder Herausforderung stellen und die das gleiche Ziel verfolgen. Egal ob erfahrener Entwickler, natürliches Verkaufstalent oder als frisch gebackener Ingenieur: Bei uns bist Du vom ersten Tag an ein wichtiger Teil unserer Mission. Komm ins #teamaedifion und hilf dabei die Energiewende in Gebäuden möglich zu machen.

Über uns

Bei aedifion gestaltest du die Zukunft der energieeffizienten Gebäudebetriebe aktiv mit. Unsere Mission ist es, bestehende Gebäude smarter, nachhaltiger und einfacher zu machen – und damit einen echten Beitrag zur CO₂-Reduktion zu leisten. Du arbeitest in einem innovativen Tech-Unternehmen, das modernste Technologien wie IoT, KI und Cloud-Lösungen einsetzt, um nachhaltige Immobilien zu schaffen. Unsere Kultur? Offen, vielfältig und teamorientiert. Mit knapp 90 Kolleg:innen aus 12 Nationen vereinen wir unterschiedlichste Fachgebiete und Perspektiven, um gemeinsam Großes zu erreichen.

Dein Impact in dieser Position:

Als **Werkstudent:in im Bereich Sales / Vertrieb (w/m/d)** bist du ein wichtiger Teil unseres Teams und unterstützt uns dabei, unsere Vision von nachhaltigen und energieeffizienten Gebäuden weiter voranzutreiben. Du übernimmst Verantwortung in der Vorbereitung und Organisation von Vertriebsaktivitäten und sorgst dafür, dass unsere Prozesse reibungslos ablaufen. Deine Arbeit trägt direkt dazu bei, unsere Kund:innen optimal zu betreuen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.

Das erwartet Dich:

- **Angebotserstellung:** Du erstellst und überarbeitest Angebote für unsere Kund:innen und sorgst dafür, dass diese professionell und termingerecht bereitgestellt werden.
- **CRM-Management:** Du unterstützt bei der Arbeit mit unserem CRM-System, indem du Leads und Accounts pflegst, archivierst und sicherstellst, dass unsere Daten stets aktuell und vollständig sind.

- **Eventorganisation:** Du hilfst bei der Vorbereitung und Organisation von Messen und Veranstaltungen, sodass unser Sales-Team optimal auf Kund:innen und Partner:innen zugehen kann.
- **Kundenrecherche:** Du führst eigenständige Recherchen durch, um potenzielle Kund:innen zu identifizieren, und bereitest relevante Informationen für eine gezielte Ansprache und Gesprächsvorbereitung auf.
- **Datenanalyse:** Du überprüfst und wertest Pipelines sowie Reports aus, um wertvolle Einblicke in unsere Vertriebsaktivitäten zu gewinnen und die Effizienz zu steigern.
- **Teamzusammenarbeit:** Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsteam zusammen, unterstützt bei der Abstimmung und trägst zu einem reibungslosen Ablauf im Tagesgeschäft bei.

Wir bei aedifion freuen uns über Bewerbungen von Menschen jeglicher Geschlechtsidentität, Nationalität, ethnischer Zugehörigkeit, sozialen Hintergründen, religiöser Überzeugungen, körperlichen und geistigen Fähigkeiten, Altersgruppen sowie sexuellen Orientierungen.

Anforderungsprofil & Qualifikationen

Das bringst du mit:

- **Studium:** Du absolvierst aktuell ein Studium, idealerweise im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften oder einem vergleichbaren Studiengang, und möchtest dein Wissen in der Praxis anwenden.
- **Erfahrung:** Du hast bereits erste Erfahrungen im Sales- oder Vertriebsumfeld gesammelt und bringst ein grundlegendes Verständnis für Vertriebsprozesse mit.
- **Kommunikationsstärke:** Deine hohe Auffassungsgabe, gepaart mit Neugierde und Kommunikationsgeschick, hilft dir, komplexe Themen schnell zu erfassen und effektiv zu kommunizieren.
- **Arbeitsweise:** Du arbeitest lösungsorientiert, bist ein echter Teamplayer und denkst gerne über den Tellerrand hinaus, um kreative Lösungen zu finden.
- **Zeitmanagement:** Du kannst bei uns im Schnitt zwischen 16–20 Stunden pro Woche arbeiten und bist in den Semesterferien flexibel, um mehr Stunden zu übernehmen.
- **Sprach- und IT-Kenntnisse:** Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute MS-Office-Kenntnisse runden dein Profil ab und machen dich zu einer wertvollen Unterstützung für unser Team

Benefits

- **Mach einen Unterschied:** Deine Arbeit hilft, CO₂-Emissionen zu reduzieren und Gebäude nachhaltiger sowie energieeffizienter zu gestalten.
- **Mobile Work:** Gestalte deinen Arbeitstag nach deinen Bedürfnissen – mit flexiblen Arbeitszeiten, kurzer Kernarbeitszeit und der Freiheit, aus unserem modernen Office in Köln, remote aus ganz Deutschland oder bis zu 10 Tage im Jahr aus dem europäischen Ausland zu arbeiten.
- **Feel-Good-Angebot:** Mit 20 Tagen Jahresurlaub kannst du dich ausgiebig erholen, während frisches Bio-Obst, regionaler Kaffee, kostenlose Getränke und unser monatliches Teamfrühstück für deinen täglichen Energieboost sorgen.
- **Weiterbildung:** Wir unterstützen dich mit maßgeschneiderten Weiterbildungsangeboten, um deine Karriere voranzutreiben.
- **Vorsorge:** Zuschüsse zu vermögenswirksamen Leistungen (VWL) oder zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV).
- **#teamaedifion:** Regelmäßige Teamevents, Arbeiten auf Augenhöhe, aktiver Erfahrungsaustausch und flache Hierarchien fördern ein starkes Miteinander und offene Kommunikation in unserem Team.
- **Hundefreundliches Büro:** Bring deinen Hund mit – wir freuen uns auf tierische Unterstützung.

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Werkstudent:in
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Teilzeit (befristet)
Home Office	Nein
Berufserfahrung	1 - 2 Jahre
Bewerbungslink	https://t.gohiring.com/h/7bd7fddebac93fb236e0d20a533c09854fd2f04c1ce7160e72c0b94abd8962c1

Kontaktdaten

Firma/Hochschule

aedifion

Kontakt

null

E-Mail

 aedifion-jobs@m.personio.de

Beschäftigungsort/e

Stellenportal Köln

Hohenzollernring, 50672 Köln