

Werkstudent Sales (m/w/d) für innovatives SaaS

Durchführung von B2B Produktdemos · 15 Std./Woche · 1.900 € OTE · Remote / Berlin

Allein in Deutschland werden öffentliche Ausschreibungen im Wert von mehr als 120 Milliarden Euro pro Jahr vergeben. Die Akquise dieser Aufträge ist für Unternehmen jedoch sehr aufwändig und teuer.

TendiGo ist eine innovative SaaS-Plattform, die Unternehmen angefangen von Großunternehmen bis Kleinstunternehmen hilft, Ausschreibungen aus einer Vielzahl verschiedener Quellen automatisiert durchsuchen, vorqualifizieren und analysieren lassen sowie daraus passende Bewerbungsunterlagen generieren. Damit sparen Unternehmen große Teile ihrer Aufwände ein und erzielen deutlich mehr Umsatz. TendiGo überzeugt vor allem mit einer Abdeckung von über 800 Quellen und den intelligenten Funktionen.

Für den weiteren Ausbau unseres Vertriebs suchen wir **ab sofort** einen Werkstudent, der schwerpunktmäßig bereits vereinbarte Demotermine übernimmt und interessierte Unternehmen im Anschluss weiter begleitet.

Deine Aufgaben

- Durchführung bereits vereinbarter 30-minütiger-Demotermine
- Eigenständige Nachverfolgung interessierter Unternehmen
- Professioneller Umgang mit Fragen und Einwänden
- Begleitung der Interessenten bis zum Vertragsabschluss
- Strukturierte Dokumentation des aktuellen Vertriebsstands
- Weitergabe relevanter Kundenrückmeldungen an unser Team

Das solltest du mitbringen

- Erste Erfahrung im B2B-Vertrieb und hohe Motivation
- Interesse an SaaS-, Software- oder digitalen Produktdemos
- Sicherheit in der Gesprächsführung, Bedarfsermittlung und Einwandbehandlung
- Zuverlässige Follow-ups und Closing
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Professionelles Auftreten in Online-Terminen
- Idealerweise befindest du dich aktuell im Masterstudium oder bringst bereits mehrjährige praktische Erfahrung im B2B-Vertrieb mit.

Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen ist keine Voraussetzung. Entscheidend ist, dass du dich schnell in ein innovatives Softwareprodukt einarbeiten und dessen Nutzen überzeugend vermitteln kannst.

Deine Vergütung

Du erhältst ein **festes Monatsgehalt von 1.100 €** brutto plus ungedeckelte Provision mit einem **Zielgehalt von 1.900 €**. Du übernimmst wöchentlich ca. **15 Demo-Termine** mit interessierten Unternehmen und erhältst eine Provision für erfolgreiche Abschlüsse.

Rahmenbedingungen

- Start ab sofort
- Befristete Anstellung auf 6 Monate mit Probezeit
- Vollständig remote möglich

- Arbeitsort Hybrid in Berlin
- Langfristige Perspektive mit Entwicklung zum Sales Manager

Was dich bei TendiGo erwartet

- Ein innovatives KI-Produkt mit einem klaren und unmittelbar demonstrierbaren Kundennutzen
- Ein bereits funktionierender und skalierbarer Lead-Kanal
- Kontinuierlich im Gespräch mit erfolgreichen Geschäftsführern interessanter Unternehmen
- Strukturiertes Onboarding in Produkt, Zielgruppe und Verkaufsprozess sowie laufendes Sales-Coaching
- Direkte Zusammenarbeit mit den Gründern
- Kurze Entscheidungswege und schnelle Unterstützung
- Die Möglichkeit, unseren Vertriebsprozess aktiv mitzugestalten
- Ein stark wachsendes Marktumfeld mit Kunden aus zahlreichen Branchen
- Sicheres Fixgehalt mit zusätzlichem, ungedeckeltem Provisionspotenzial

Wie geht es weiter?

1. Kurze Bewerbung

Schick uns zunächst eine kurze E-Mail mit den unten genannten Informationen. Wir schauen uns deine Bewerbung an und melden uns bei dir, wenn wir dich für den nächsten Schritt kennenlernen möchten.

2. Vorbereitung auf das erste Gespräch

Wenn wir dich einladen, erhältst du von uns eine Aufgabenstellung für das erste Gespräch.

Dabei bereitest du dich selbstständig auf eine Demo unseres eigenen Produkts TendiGo vor. Wir möchten sehen, wie schnell du dich in ein neues SaaS-Produkt einarbeitest, eine Demo strukturierst und den Mehrwert gegenüber einem potenziellen Kunden vermittelst.

3. Erstes Gespräch

Das erste Gespräch besteht aus zwei Teilen:

- 15 Minuten persönliches Kennenlernen
- 30 Minuten TendiGo-Demo durch dich

Du übernimmst dabei die Rolle des Sales Executives und präsentierst uns TendiGo so, wie du das Produkt auch einem potenziellen Kunden vorstellen würdest.

Die genaue Aufgabenstellung und alle notwendigen Informationen erhältst du vor dem Termin von uns.

4. Zweites Gespräch

Wenn es für beide Seiten passt, laden wir dich zu einem zweiten Gespräch ein. Dort besprechen wir die Zusammenarbeit, deine Rolle, die konkreten Ziele und offene Fragen.

Anschließend treffen wir zeitnah eine Entscheidung.

Interesse?

Dann schick uns bitte eine kurze Vorstellung an karriere@tendigo.de mit:

- deinem bisherigen Werdegang und deinen ersten Erfahrungen im Vertrieb
- ein oder zwei konkreten Beispielen dafür, was dich am Vertrieb begeistert
- deiner aktuellen Verfügbarkeit
- deinem Standort
- deinem frühestmöglichen Starttermin

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen und gemeinsam die Akquise öffentlicher Ausschreibungen neu zu gestalten.