



(Pflicht-)Praktikum Sales & Business Development (d/w/m)

Beginn der Anstellung: zu deinem nächstmöglichen Zeitpunkt

Standort: Neuer Kamp 3, 20359 Hamburg - derzeit remote first

Selbstbestimmtheit - Transparenz - Teamwork - Verantwortung - Agilität
Mithilfe dieser Werte gestalten wir bei adSoul unseren Arbeitsalltag. So ist es uns möglich, gemeinsam mit Kunden wie About You, Snipes, Otto u.v.m. an unserem großen Ziel zu arbeiten:

Suchmaschinen-Marketing einfach erfolgreicher machen!

Deine Aufgaben

- Du unterstützt bei der Akquise neuer Kund:innen und Partner:innen, mittels klassischen Vertriebs, Growth Hacking und eigenständiger Aus- und Aufbau aller notwendigen Sales- und Marketing Aktivitäten
- Du wirkst mit bei der Erarbeitung unserer Marktbearbeitungsstrategie und Identifikation weiterer Erlösströme
- Du übernimmst administrative Aufgaben, um unsere Arbeit effizienter zu gestalten
- Du hilfst bei der Aufbereitung relevanter Kennzahlen, damit wir zusammen erarbeiten können, in welchen Bereichen wir uns stetig verbessern können

Das bringst du mit

- Du hast Erfahrungen gesammelt bzw. Interesse an Sales & Business Development im Online Marketing bzw. SaaS-Umfeld
- Du hast die Fähigkeit unsere zukünftigen Kunden mit viel Charme von uns und unseren Produkten / Dienstleistungen zu überzeugen
- Du hast sehr gute kommunikative Fähigkeiten, eine schnelle Auffassungsgabe und eine strukturierte Arbeitsweise
- Du hast einen schwer zu bremsenden Drive und Lust mit uns gemeinsam adSoul und dich auf das nächste Level zu bringen

Deine Vorteile

- Wir sind offene Kolleg:innen und wollen mit dir den nächsten Schritt Richtung Automatisierung gehen
- Wir zählen keine Stunden - Deinen Arbeitsalltag kannst du dir bei uns frei gestalten
- Homeoffice ist ausdrücklich erlaubt
- Wir haben einmal pro Monat einen "Slack"-Day, an dem jeder frei an eigenen Projekten arbeitet
- Wir bezahlen eine faire Vergütung und statten dich mit einem Macbook aus
- Wir haben immer frisches Obst, Wasser, Kaffee, Fritz und Mate
- Wir haben ein Büro an der Feldstrasse, arbeiten jedoch aufgrund der aktuellen Lage hauptsächlich im Homeoffice, um uns sowie unsere Familien und Freunde bestmöglich schützen zu können.

Über das Produktmanagement bei adSoul

Wir als adSoul GmbH entwickeln und vertreiben eine innovative Automationslösung für das Suchmaschinen-Marketing, zum Beispiel für die automatische Generierung von Anzeigentexten bei Google und Microsoft Ads. Ziel ist es dabei, den manuellen Aufwand bei unseren Kunden zu minimieren und die Effizienz und letztendlich damit auch die Rentabilität der eingesetzten Ressourcen zu maximieren.

Als (Pflicht-)Praktikant:in Sales & Business Development (d/w/m) bist du gemeinsam mit unserem Business Development Team für den Ausbau unseres Kundenstamms und die Erarbeitung neuer Erlösströme verantwortlich. Wir pflegen eine offene Feedbackkultur und erwarten auch von dir, dass du stets neue Lösungsansätze beiträgst.

Wir spornen uns immer wieder gegenseitig zu neuen Höchstleistungen an. Wir alle lernen täglich dazu - das Gleiche wird auf dich zutreffen.

Melde Dich bei uns

Du hast Lust, ein Teil dieses tollen Teams zu werden? Dann schreib uns an jobs@adsoul.com und wir treffen uns ganz zwanglos auf einen virtuellen Kaffee oder ein virtuelles Bier.

Wir freuen uns auf dich!