

Wir von corefihub entwickeln eine B2B SaaS-Lösung für Immobilienunternehmen und Banken. Mit unserem digitalen Arbeitsplatz unterstützen wir Immobilienunternehmen und Banken dabei, Finanzierungen effizienter zu bearbeiten und zu verwalten. In corefihub vereinen wir Daten, Kommunikation, Prozesse und Kollaboration auf einer Oberfläche, so dass relevante Erkenntnisse gewonnen, Prozesse automatisiert und Entscheidungen schneller getroffen werden können.

Customer Excitement | Startup Praktikum (m/w/d)

Werkstudent (m/w/d), Tätigkeit in Voll- oder Teilzeit - Karlsruhe

Der Austausch mit anderen Menschen inspiriert Dich? Sales ist für Dich mehr als nur gerne zu telefonieren? Du hast Lust, ein junges Software-Unternehmen in der frühen Phase aktiv mitzugestalten?

Deine Aufgaben

- Durch gezielte Recherche hilfst Du neue Leads zu identifizieren und die richtigen Ansprechpartner zu kontaktieren
- In ersten Vorgesprächen entwickelst Du ein Gespür für die Probleme unserer Kunden und zeigst Ihnen, wie sie alle Vorteile von corefihub in ihrer täglichen Arbeit umsetzen können
- Du analysierst die Bedürfnisse unserer Kunden und kommunizierst diese an unseren Product-Owner. Mit ihm überlegst Du dann, wie die Probleme und Wünsche der Nutzer noch gezielter und schneller gelöst werden können. Du leistest damit einen entscheidenden Beitrag bei der Weiterentwicklung unserer Software
- In Zusammenarbeit mit dem Gründer-Team optimierst Du die Kundenansprache und arbeitest an der Entwicklung der Lead Qualifizierung und der Sales Strategie mit

Dein Profil

- Du bist an einer Universität oder Hochschule eingeschrieben, idealerweise in den Fachrichtungen Bauingenieurwesen, BWL oder Kommunikationswissenschaften
- Du bist empathisch, technisch versiert und zielorientiert im Umgang mit unseren Kunden
- Du zeichnest Dich durch eine hohe Sozialkompetenz, sowie durch exzellente Kommunikationsfähigkeiten aus. Darüber hinaus bist Du argumentationsstark und verfügst über ausgeprägte Networking-Kompetenzen
- Du arbeitest strukturiert und selbstständig und bringst gute analytische Fähigkeiten sowie ein technisches Verständnis mit. Dabei scheust Du Dich nicht davor, Prozesse zu evaluieren und zu optimieren
- Du strebst nach Herausforderungen, hast das nötige Durchhaltevermögen und Spaß daran Dich mit jeder neuen Aufgabe weiterzuentwickeln
- Idealerweise hast du erste Erfahrungen im Bereich B2B SaaS Sales gesammelt und hast keine Berührungspunkte mit Menschen aus der Banken-/Immobilienbranche

Was wir dir bieten

- Arbeiten in einem dynamischen und wertorientierten Startup
- Viel Freiraum und Entfaltungsmöglichkeiten für Deine Ideen und Konzepte
- Eine nachhaltige Karriereperspektive in einem wachsenden Startup
- Moderner Arbeitsplatz mitten in Karlsruhe
- Anschluss an das CyberForum-Netzwerk

Wir haben Dein Interesse geweckt? Dann zeig uns, warum Du genau der richtige Kandidat (m/w/d) für uns bist. Wir freuen uns auf Deine kurze und knackige Bewerbung mit frühestmöglichem Starttermin an: dr@corefihub.com oder 07251 / 4406256