

Business Development Werkstudent:in (f/d/m)

München | Ab sofort

Wir...

sind ein unabhängiger Venture Builder, der sich darauf spezialisiert hat neue digitale Geschäftsmodelle sowie Produkte für und mit etablierten Unternehmen zu entwickeln – von der Ideenfindung bis zum Markterfolg. Im Fokus stehen hierbei:

- die Beobachtung und Analyse von Marktpotenzialen und Technologien,
- die Entwicklung von Geschäftsideen sowie deren Verprobung mit potenziellen Kunden und Nutzern,
- die Umsetzung von Ideen (vom Design bis zum finalen Code)
- sowie die Implementierung gemeinsam mit unseren Kunden.

Der Job.

Als Business Development Werkstudent:in bist Du ab Tag 1 maßgeblicher Bestandteil des Bitrock Business Development Teams und unterstützt dabei die operative Umsetzung sowie strategische Weiterentwicklung ausgewählter Sales-, Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Dabei übernimmst Du folgende Aufgaben:

- Du unterstützt unsere Geschäftsführung im gesamten Sales Prozess von der Lead Generierung, über den Erstkontakt, bis hin zum fortlaufenden Lead-Management.
- Du sammelst Erkenntnisse zu aktuellen Business Development Maßnahmen, Zielgruppen, Branchen, o.ä. und leitest zusammen mit der Geschäftsführung Rückschlüsse zur operativen und strategischen Weiterentwicklung ab.
- Du identifizierst und testest regelmäßig neue Vertriebskanäle (z.B. Kooperationen), Tools (z.B. LinkedIn Lead Generation), Maßnahmen (z.B. Direct Outbound E-Mail) und Inhalte zur Generierung neuer Leads.
- Du erarbeitest digitale Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen und setzt diese im Team oder zusammen mit externen Partnerschaften um.
- Du nutzt innovative und agile Tools und Methoden für unser Business Development und Lead-Management und hilfst bei der Optimierung dieser.
- Du bist als vollwertiges Teammitglied in alle Prozesse eingebunden und gestaltest die Zukunft von Bitrock aktiv mit.
- Bei allen Aufgaben stehst du im engen Austausch mit Deinem Team.

Du...

hast eine Leidenschaft für die vielfältige Business Development Welt sowie für digitale Produkte und bringst darüber hinaus folgende Dinge mit:

- Du bist Student:in mit einem Schwerpunkt in den Bereichen Betriebs-, oder Volkswirtschaftslehre, Kommunikations-, oder Medienwissenschaften, o.ä. oder hast dein Studium in einem dieser Bereiche abgeschlossen.
- Erste Erfahrung und/ oder großes Interesse für das Consultingumfeld und für den Vertrieb von B2B Dienstleistungen.
- Idealerweise erste Erfahrung in der Konzeptionalisierung und/ oder Umsetzung von gängigen digitalen Marketing Maßnahmen.
- Viel Eigeninitiative und Freude Dich auszuprobieren und Deine Ideen zu verwirklichen.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse.
- Sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office, insbesondere PowerPoint, Word und Excel.
- Du hast kein Problem in der Isar (bei 15°C) mit Deinem Team gegen den Strom zu schwimmen ;)

Warum Bitrock?

- Du bist Teil eines grandiosen Teams (und genießt feinen Kaffee ☺).
- Du findest beste Entwicklungsmöglichkeiten unter anderem durch die direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen GründerInnen, EntwicklerInnen, ManagerInnen und ehemaligen Beratern von McKinsey und BCG vor.
- Du hast sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten mit entsprechender Verantwortung, kannst Bitrock aktiv mitgestalten und entsprechend mitwachsen.
- Du profitierst von unserem entspannten und herzlichen Arbeitsklima mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungsprozessen.
- Transparente Gehaltsstruktur und sehr gute Übernahmechancen.

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen - Lebenslauf reicht!

Schicke diese bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an jobs@bitrock.partners.