

Werkstudent:in Sales (m/w/d)

B2B-Software · netfiles GmbH

Kontakt

Patrick Reininger, Geschäftsführer Marketing & Sales

E-Mail: patrick.reininger@netfiles.de

Die netfiles GmbH ist Pionier im Bereich sicherer, virtueller Datenräume und seit 25 Jahren ein führender Anbieter für Lösungen rund um den sicheren Datenaustausch. Mit einem erweiterten Produktportfolio wollen wir unsere Marktposition nun ausbauen und unser Wachstum beschleunigen. Dazu suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n **Werkstudent:in Sales (m/w/d)** – in Teilzeit, neben deinem Studium.

Deine Rolle

Als Werkstudent:in (m/w/d) im Sales-Team unterstützt du uns dabei, unsere Lösungen erfolgreich im B2B-Markt zu platzieren. Du recherchierst potenzielle Kund:innen, unterstützt bei der aktiven Ansprache, qualifizierst eingehende Leads und lernst, wie Interessent:innen durch die ersten Schritte im Sales-Prozess begleitet werden. Die Rolle passt zu dir, wenn du Lust auf Vertrieb mitbringst, gerne mit Menschen kommuniziert und im Studium bereits erste praktische Erfahrungen sammeln möchtest.

Dazu arbeitest du eng mit Geschäftsführung, Vertrieb und Produktentwicklung sowie dem Marketingteam zusammen. Die Rolle ist hands-on ausgerichtet, bietet dir echten Einblick in ein wachsendes B2B-Softwareunternehmen und Raum, früh Verantwortung zu übernehmen.

Deine zentralen Verantwortungsbereiche

- Unterstütze uns bei der Neukundengewinnung: Du recherchierst Zielunternehmen und Ansprechpartner:innen und pflegst die Daten sauber im CRM-System.
- Sprich potenzielle Kund:innen aktiv an (z. B. per Telefon, E-Mail oder LinkedIn) und lerne dabei, Gespräche zu führen und Interesse zu wecken.
- Qualifiziere eingehende Leads und bereite Termine für das Sales-Team vor.
- Unterstütze bei Produktpräsentationen, Webinaren, Messen und Netzwerk-Events – vor Ort oder digital.
- Pflege Pipeline-Daten und Aktivitäten und hilf dabei, Auswertungen und Reportings vorzubereiten.
- Sammle Feedback aus Kundengesprächen und bringe es aktiv in die Weiterentwicklung unserer Prozesse und Produkte ein – im engen Austausch mit den anderen Teams.
- Übernimm Schritt für Schritt eigene kleine Projekte im Vertrieb.

Dein Profil

Fachlich

- Eingeschrieben an einer Hochschule, idealerweise in BWL, Wirtschaftsinformatik, Marketing, Kommunikation oder einem verwandten Studiengang
- Erste Erfahrung in Vertrieb, Kundenkontakt oder Marketing (z. B. durch Praktika, Nebenjobs oder Projekte) ist von Vorteil, aber kein Muss
- Interesse an B2B-Software, IT und digitalen Geschäftsmodellen
- Gute Kommunikationsfähigkeiten und ein sicheres, freundliches Auftreten – auch am Telefon
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit digitalen Tools (z. B. MS Office); erste Erfahrung mit CRM-Systemen ist ein Plus
- Strukturierte, zuverlässige und eigenständige Arbeitsweise

Persönlich

- Neugier, Lernbereitschaft und Lust auf Vertrieb
- Hands-on-Mentalität und Umsetzungswille
- Eigeninitiative und Freude daran, Dinge auszuprobieren
- Verbindlichkeit und Teamgeist im Austausch mit Vertrieb, Marketing und Geschäftsführung
- Offenheit für Feedback und der Wille, dich schnell weiterzuentwickeln

Das bieten wir

- Praxisnaher Einstieg in den B2B-Vertrieb mit direktem Einblick in ein wachsendes Softwareunternehmen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und kurze Entscheidungswege
- Persönliche Einarbeitung und Begleitung durch erfahrene Kolleg:innen
- Eigene Aufgaben und Gestaltungsspielraum von Anfang an
- Flexible Gestaltung von Arbeitsort und -zeit, abgestimmt auf deinen Studienalltag und die Team-Ziele
- Teilzeit mit etwa 15–20 Stunden pro Woche (nach Absprache)
- Faire Vergütung
- Gute Entwicklungsperspektiven – bis hin zu einer Übernahme nach dem Studium

Wachstum entsteht nicht allein durch Perfektion

Wir suchen keine Checklisten-Erfüllung, sondern neugierige Persönlichkeiten mit Lust, mitzugestalten.

Wenn du dich im Vertrieb ausprobieren möchtest und dich in dieser Rolle wiederfindest, freuen wir uns auf deine Bewerbung – auch wenn dein Profil nicht jeden einzelnen Punkt vollständig abdeckt.

Lass uns ins Gespräch kommen – wir freuen uns auf deine Bewerbung, am besten per Mail.

Dein Kontakt

Patrick Reininger

Geschäftsführer Marketing & Sales

E-Mail: patrick.reininger@netfiles.de

[LinkedIn](#)

