„Mit meiner Arbeit leiste ich einen Beitrag dazu **Umweltressourcen einzusparen** und gleichzeitig **Prozesse im Unternehmen zu verbessern**."

MAKE IT WORK

Werkstudent Vertrieb eSolutions (m/w/d)

Das sind deine Aufgaben:

- Sie führen detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalysen für Batteriesysteme in verschiedenen Anwendungsbereichen durch und identifizieren neue Absatzpotenziale.
- Sie unterstützen aktiv die Neukundenakquise und beraten Kunden zu technischen Lösungen.
- Sie erarbeiten Strategiekonzepte zur Geschäftsmodellentwicklung, optimieren Vertriebsprozesse und nutzen Datenanalysen zur Ableitung strategischer Entscheidungen.
- Sie verwalten den Sales-Funnel.
- Sie analysieren und optimieren die Kundenbetreuung durch datengetriebene Strategien, um die Kundenzufriedenheit zu steigern und die langfristige Geschäftsentwicklung zu fördern.

Das bringst du mit:

- Sie studieren Physik, Maschinenbau, Produktionstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einen vergleichbaren Studiengang in einem fortgeschrittenen Stadium.
- Sie zeichnen sich durch analytische Fähigkeiten, technisches Verständnis und eine kreative Denkweise aus.
- Sie haben Spaß im Umgang mit IT-Systemen und gute Kenntnisse in MS Office sowie in sozialen Netzwerken und verfügen über Grundkenntnisse im Bereich B2B.
- Sie haben sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und gute Sprachkenntnisse in Englisch.
- Sie bringen eine selbständige, zuverlässige und proaktive Arbeitsweise mit.

Standort: Berlin

Einstiegslevel: Werkstudent

Arbeitsmodus: vor Ort

Arbeitszeit: Wöchentliche Arbeitszeit innerhalb des Semesters 20 Stunden; außerhalb bis zu 40 Stunden.

Arbeitsverhältnis: 12 Monate

Teilkonzern: Diehl Metall

Start: 01.05.2025

Das sind deine möglichen Vorteile:

- Berufliche & persönliche Weiterentwicklung
- Flexible Arbeitszeiten
- Onboarding-Programm
- Kantine
- Betriebliches Gesundheitsmanagement

Mach bei Diehl, was dir wichtig ist.

Diehl Metal Applications GmbH
Sten Gremmel
Am Stichkanal 6-8, 14167 Berlin
personal-dma@diehl.com