

Green-IT-Tech Start-up sucht am Standort Rostock  
zum nächstmöglichen Zeitpunkt

# Werkstudent Sales/Kundenakquise (w/m/d)

ENEKA ist jung und auf dem Weg! Mit unseren Produkten beschleunigen wir die Umsetzung der Energiewende - und zwar lokal vor Ort! Mit unserer Software-Toolbox ENEKA.Energieplanung setzen wir auf die kartografische Visualisierung, denn: "Sehen heißt Verstehen."

## Wir bieten dir

- flexible Arbeitszeiten, sowie Gleitzeit
- 20 Stunden/Woche, 5 Tage die Woche
- in der vorlesungsfreien Zeit bis zu 40 Std. max. möglich
- ein Miteinander auf Augenhöhe
- eigenverantwortliches Arbeiten
- Homeoffice-Möglichkeit sowie bis zu zwei Tage die Woche Remote-Working
- Vergütung nach Tarif studentische Hilfskräfte der Uni Rostock

## Das bringst du mit

- erste Kenntnisse in der Unternehmens- und Kundenkommunikation
- du bist ein kommunikatives Talent und kannst auf Menschen zugehen
- ein freundliches und sicheres Auftreten
- eine Hands-on-Mentalität und Lust auf Start Up
- den Willen, das Produkt zum Erfolg zu führen
- sicherer Umgang mit Cloud-Anwendungen

## Hier wirst du anpacken

- Unterstützung des Sales-Teams
- Erstkontakt zu unseren Kunden, Kommunen und Planungsbüros aufnehmen
- Telefonakquise / Kaltakquise
- Nachbereitung und Dokumentation der Gespräche mittels CRM-System Hubspot
- (Online-)Produktvorführungen
- Angebotserstellung

Alles Weitere erzählen wir dir gern in einem persönlichen Gespräch.

Für Fragen steht dir Juliane gern zur Verfügung (+49 381 26053420). Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung (ohne Foto) in digitaler Form an [bewerbung@eneka.de](mailto:bewerbung@eneka.de) mit Angaben zum frühestmöglichen Beginn und deinen Gehaltsvorstellungen.

**ENEKA Energie & Karten GmbH**

Basislager Rostock

Richard-Wagner-Straße 1a

18055 Rostock