

## Praktikum Sales B2B (m/w)



### WER WIR SIND

Coffee Circle ist ein junges, stark wachsendes E-Commerce Startup aus Berlin. Wir handeln mit einigen der weltbesten Kaffees, die wir selbst in den Ursprungsländern aussuchen. Dabei verstehen wir uns als Social Business mit dem hohen Anspruch, Profitabilität und eine große soziale Wirkung in unserem Geschäftsmodell zu vereinen. Coffee Circle wächst national und international. Wir können deshalb interessante Zukunftsperspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten bieten.

### WAS WIR DIR BIETEN

- Eine spannende Tätigkeit in einem sehr netten, hilfsbereiten Team
- Verantwortungsvolle Aufgaben
- Flache Hierarchien
- Richtig. Guten. Kaffee
- Ein Video sagt mehr als 1.000 Worte - <https://www.youtube.com/watch?v=MJURr2rJeh8>

### DEINE AUFGABEN

- Unterstütze uns bei der Kundenakquise und begeistere potentielle Neukunden/-kundinnen mit unserem Angebot und unserem Service
- Erarbeite Maßnahmen, um neue Firmenkunden zu akquirieren und setze diese selbstständig um
- Entwickle selbstständig und mit dem Team Ideen, um die Marke Coffee Circle unter Geschäftskunden bekannter zu machen
- Plane alle zur Umsetzung nötigen Maßnahmen und stimme diese mit den Bereichen Marketing, Design u.a. ab
- Identifiziere mögliche Kooperationspartner für Vertriebspartnerschaften und andere gemeinsame Aktivitäten
- Entwickle mit deinen kreativen Ideen unser Kundenmanagement System weiter

### DEIN PROFIL

Für ein Praktikum in Bereich B2B Vertrieb Firmenkunden setzen wir keine fachlichen Vorkenntnisse voraus. Du solltest jedoch Spaß an Kommunikation und Verkauf haben, sowie dich gern und schnell auf neue Situationen einlassen können.

### BEWERBUNG

Solltest du noch Fragen haben, melde dich sehr gern bei Dorothee und schicke uns bitte deine Bewerbungsunterlagen unter der Angabe wie du auf unsere Stellenausschreibung aufmerksam wurdest an [jobs@coffeecircle.com](mailto:jobs@coffeecircle.com)

**Wir freuen uns sehr auf deine Bewerbung!**