

Praktikant (m/w) Sales & Business Development

Wir

ParkHere hat den ersten energieautarken Parkplatzsensor entwickelt, damit Autofahrer einfacher einen freien Stellplatz finden können. Die Sensoren generieren durch Energy-Harvesting selbst Energie und können somit 25 Jahre und länger ohne Strom betrieben werden. Unsere Kunden sind Firmen, Elektroladesäulenbetreiber und Städte. Das ParkHere-Team besteht aus ausgewählten Ingenieuren und Betriebswirten die gemeinsam an der Zukunft des Parkens arbeiten. Uns verbindet die Vision die lästige und ressourcenverschwendende Parkplatzsuche mit ausgefeilter Technik zu lösen.

Rolle

Du unterstützt die Salesabteilung dabei Angebote zu schreiben und Kunden zu betreuen. Außerdem bekommst du die Möglichkeit Leads zu generieren, Kundentermine vorzubereiten und diese wahrzunehmen.

Wochenstunden: 30 - 40 Stunden/Woche

Dauer: 3 Monate

Verantwortung

- Selbständige Erstellung von Angeboten
- Begleitung bei Kundenterminen
- Kundenakquise
- Projektbetreuung

Profil

- Offene und selbstbewusste Persönlichkeit
- Gute MS Office Kenntnisse
- Gute Englischkenntnisse
- Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften

Spar dir die Zeit für formelle Motivationsschreiben. Schick uns deinen Lebenslauf und erzähl uns von Deinen wichtigsten persönlichen Erfahrungen!

career@park-here.eu