

Praktikant:in Sales (m/w/d)



VePa

www.vepa.space



[vepa_verticalparking](#)



VePa Vertical Parking



VePa ist ein Start-Up aus dem Umfeld der TU München und dem UnternehmerTUM/TUM Venture Labs Ökosystem. Unsere Ziele sind klar: kostbare Flächen effizienter nutzen, Städte lebenswerter machen und ein Baustein sein für mehr Wohnraum und moderne Mobilitätskonzepte. Bist du dabei?

Aufgaben

- **Eigenständige Leadgenerierung und Research** zur Identifikation neuer Kundengruppen
- **Aktive Kontaktaufnahme und Terminvereinbarung** mit neuen Kontakten, um dich, VePa und unser Produkt vorzustellen
- **Durchführung von Kundenterminen**, in denen du neue Kontakte durch unser Pitch-Deck führst und mehr über unsere zukünftigen Kunden in Erfahrung bringst
- **Leadqualifizierung und Lead-Nurturing** zusammen mit unserem Marketing
- **Betreuung** von bereits bestehenden Kunden
- **Teilnahme an Messen & Events**, auf denen du VePa pitchst und neue Kontakte gewinnst

Qualifikation

- **Bachelor- oder Masterstudium** Die Fachrichtung spielt keine Rolle, solange du mit Leidenschaft dabei bist und Interesse an Sales und Marketing hast
- Gute Kenntnisse mit gängigen **Office-Tools**
- **Strukturierte, ordentliche und eigenständige Arbeitsweise**
- **Bestenfalls bereits erste Berufserfahrung** in den Bereichen Sales, Marketing oder Business Development
- **Bestenfalls erste Kenntnisse mit gängigen CRM-Tools** (optimalerweise Salesforce)

Benefits

- **Wachstum** Wir haben unsere Seed-Finanzierungsrunde abgeschlossen und ambitionierte Wachstumsziele. Du bist in der frühen Phase direkt dabei und kannst deinen eigenen Bereich eigenverantwortlich aufbauen
- **Ownership** Du verantwortest von Beginn an eigene Projekte und deren Umsetzung
- **Flex-Work** Du entscheidest von wo du arbeitest und wie du deine Zeit einteilst
- **Impact** Deine Arbeit hat einen echten Mehrwert für lebenswertere Städte, mehr bezahlbaren Wohnraum und die Erreichung von Klimazielen
- **Growth** Deine Lernkurve wird steil sein. Du arbeitest eng zusammen mit den beiden Gründern, die über mehrjährige Erfahrung im B2B-Sales und Account Management verfügen

Sounds good?

Dann freut sich **David (Co-Founder)** auf deine Bewerbung an david.schoen@verticalparking@de!