

# Werkstudent Sales & Business Development (m/w/d)

Praktikum / Studentenjob, Teilzeit · Munich

## Über uns

2016 folgten unsere Gründer Caroline und Tim ihrem Traum zu zeigen, dass Porridge lecker, gesund und gleichzeitig nachhaltig sein kann! Mittlerweile bringt ein rund 20-köpfiges Team am Standort München täglich diese Vision zum Leben. So verzaubern wir viele Menschen schon in den frühen Morgenstunden mit unserem natürlichen, vollwertigen und extrem leckeren Produkten rund um die Haferflocke.

Dank unseres steilen Wachstumskurses, dem eigenen e-Commerce-Geschäft, ausgewählter Retail-Partner und unserer spannenden Marke, bieten wir unseren Mitarbeitern einzigartige Entwicklungsperspektiven und die Chance sich selbst zu verwirklichen. Das Miteinander in unserer Bärenhöhle zeichnet sich vor allem durch unsere gelebten Unternehmenswerte BE ALIVE, BE AWARE, BE AUTHENTIC aus.

Wenn auch du etwas verändern möchtest, dir Nachhaltigkeit sowie gesunde, leckere Ernährung am Herzen liegen, und du in deiner Arbeit neue Dinge erschaffen und bewegen willst, bist du bei uns genau richtig!

## Du hegst eine Leidenschaft für...

...Vertrieb, bist kommunikationsstark und hast Spaß neue Kunden zu akquirieren? Verhandlungsgeschick ist dir in die Wiege gelegt? Dann werde Teil unseres dynamischen Sales Teams, bringe deine Fähigkeiten erfolgreich ein und revolutioniere mit uns den Frühstücksmarkt!

## Das bringst du mit

- Du befindest Dich idealerweise im Bachelor- / Masterstudium eines betriebswirtschaftlichen oder ähnlichen Studiengangs.
- Du bringst Talent für und / oder idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb mit
- Du liebst es zu verkaufen, echte Produkte und Geschichten zu präsentieren und es fällt dir leicht fremde Menschen am Telefon oder auch persönlich zu begeistern.
- Du verbindest eine starke Erfolgsorientierung mit Durchhaltevermögen, einem hohem Eigenantrieb und einer schnellen Auffassungsgabe.
- Du hast Spaß an der Arbeit im Team, liebst die Dynamik im Sales und bist aufgeschlossen und kontaktfreudig

## Deine Aufgaben

- Du unterstützt unser Sales Team bei der Gewinnung potenzieller Kunden, mit Fokus auf Supermarkt-Filialen (Lebensmitteleinzelhandel)
- Hierbei stellst du v.a. über Telefon-Vertrieb allgemein unsere Produkte vor, und begleitest ebenso spezifische Aktivitäten (z.B. Display-Aktionen)
- Am Telefon sowie bei persönlichen Marktbesuchen weckst du Interesse für unser Portfolio und gewinnst neue Märkte für eine flächendeckende Distribution sowie erfolgreiche Aktivitäten im Handel
- Mit unserem CRM System sorgst du für eine effiziente Bearbeitung sowie Datenpflege und -sicherung der Leads
- Bei Möglichkeiten persönlich zu verkaufen (Filialbesuche, Messen, Verkostungen) bist du gern ganz vorne mit dabei

## Das bieten wir dir

- Du wirst Teil eines hoch-motivierten Teams mit „Can-Do“-Mentalität und Unternehmer-Spirit: im schnell wachsenden Start-Up lieben wir den Wandel und wollen mit unserer Vision etwas bewegen!
- Fantastische Entwicklungsmöglichkeiten und eine sehr hohe Lernkurve durch selbstständiges Arbeiten, eine offene Unternehmenskultur, flache Hierarchien und die tägliche Möglichkeit neue Dinge mit aufzubauen.
- Das Wissen „Gutes zu tun“: als Partner von „1% for the planet“ und Plasticbank spenden wir 1% unseres Umsatzes an Umweltschutzorganisationen und kompensieren so unseren „plastic footprint“.
- Eine offene und werte-orientierte Unternehmenskultur mit Benefits wie z.B. 360-Grad Feedback, eigenem Weiterentwicklungsbudget, JobRad, Spendit, Incent...
- Faires Gehalt: bei 3Bears erwarten dich transparente Gehaltsstufen, welche wir regelmäßig dem Markt anpassen.
- Und natürlich: All-You-Can-Eat Porridge (neben Haferdrink, Hafer-Snacks, Overnight Oats...) – gemeinsam erschaffen wir unsere Produkte, also ist eine Produkt-Flatrate für uns selbstverständlich

[Jetzt bewerben](#)