



BUSINESS INTELLIGENCE

FÜR E-COMMERCE PLAYER

Duale Student:in - Business Development / Sales (all genders)

In Zusammenarbeit mit dem Masterstudiengang E-Commerce an der Fachhochschule Wedel

In Teilzeit (Regelstudienzeit 5 Semester)

Du hast Lust, Teil eines motivierten Teams zu werden, das die tägliche Arbeit von E-Commerce-Unternehmen revolutioniert? Flexible Arbeitszeiten, regelmäßige Team-Events, mobiles Arbeiten und Zusammenarbeit auf Augenhöhe sind das, was Du von Deinem Arbeitgeber erwartest? Dann bist Du bei uns genau richtig!

DAS IST MINUBO

minubo ist nicht nur ein dynamisches Unternehmen, das sich auch nach zehn Jahren am Markt seine Startup-Kultur erhalten hat, sondern auch unser gleichnamiges Produkt: Mit minubo als All-in-one Business Intelligence Lösung für den E-Commerce erhalten unsere Kunden erstmals per Knopfdruck Antworten auf ihre Fragen zu jedem Unternehmensbereich – und treffen damit bessere, datengetriebene Entscheidungen. Ob etablierte Player wie Intersport, CALIDA und ROSE Bikes oder schnell wachsende Startups wie BitterLiebe und SugarShape: E-Commerce Profis setzen auf minubo. Als Unternehmen sind wir damit einer der Treiber der Digitalisierung im Handel. Unser Erfolgsrezept? Tiefgreifendes Analytics- und Commerce-Knowhow, Big-Data-Technologie, agile Entwicklung, exzellenter Kundenservice und ein starker Teamgeist. Bewirb Dich jetzt und werde Teil unseres Teams in Hamburg oder Remote!

#team-kultur #e-commerce #augenhöhe #business-intelligence #flexible-arbeitszeiten
#transparenz #innovation #verantwortung #mobiles-arbeiten #team-events
#weiterbildung #feedback-kultur #unbefristete-verträge #benefits #familie



BUSINESS DEVELOPMENT / SALES BEI MINUBO: EIN SPANNENDER JOB MIT PERSPEKTIVE!

Deine Perspektive

Für Deinen Abschluss als Master of Science in E-Commerce eignest Du Dir als duale Student:in neues Wissen an der FH Wedel an, das Du bei uns sofort in die Praxis umsetzen kannst. Du musst Dich nach dem Bachelorabschluss also nicht zwischen Berufseinstieg und Weiterstudieren entscheiden!

Als Teil unseres Marketing & Sales Teams unterstützt Du uns bei der Erreichung unserer Wachstumsziele. Dafür schaffst Du die Grundlage für einen reibungslosen Ablauf unseres Kundenakquisitionsprozesses. Hier arbeitest Du mit dem gesamten Sales- und Marketing-Team zusammen und übernimmst eine Vielzahl von spannenden Aufgaben rund um das Thema Neukundengewinnung.

Gerne übernehmen wir Dich, wenn es für beide Seiten passt, nach Deinem erfolgreich abgeschlossenen dualen Studium fest in unser Team.

Deine Verantwortung

- Entwicklung E-Commerce-spezifischer Use Cases zur Gewinnung von Neukunden
- Konzeption und Umsetzung von Sales-Pitches
- Präsentation unserer Lösung beim Kunden
- Recherche und Ansprache von potentiellen Kundenunternehmen (Social Media, E-Mail, Telefon)
- Mitarbeit an Outbound-Kampagnen zur Lead-Generierung
- Pflege des CRM-Systems Salesforce

Dein Profil

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Bachelor-Studium im Bereich BWL, E-Commerce oder einem ähnlichen Fachgebiet
- Du interessierst Dich für die Bereiche Business Development und Sales
- Du verfügst über ein hohes Maß an Selbstständigkeit in Deiner Arbeitsweise
- Du bist kommunikationsstark und arbeitest gerne im Team
- Du verfügst über Planungs- und Organisationsgeschick
- Du bist neuen Themen gegenüber aufgeschlossen und verfügst über eine hohe Lernbereitschaft
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Dein Profil ab

Deine Mehrwerte

- **Team-Kultur:** Wir halten zusammen, pflegen eine transparente Kommunikation und haben regelmäßige Team-Events zum festen Bestandteil unseres Arbeitsalltags gemacht.
- **Arbeit auf Augenhöhe:** Als gewachsenes Start-up bieten wir flache Hierarchien in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der jede Idee willkommen ist.
- **Flexibilität in Zeit und Ort:** Für eine gesunde Work-Life-Balance leben wir flexible Arbeitszeiten und flexibles mobiles Arbeiten. So kannst Du den Arbeitstag Deinen individuellen Bedürfnissen anpassen.
- **Am Puls der Zeit:** Unser innovatives Produkt und die sich stetig entwickelnde Branche verleihen unserer Arbeit einen hohen Innovationswert, bringen vielfältige Aufgaben und immer wieder neue Herausforderungen.
- **Verantwortung:** Bei minubo ist jede:r eingeladen, selbst Verantwortung und eigene Projekte zu übernehmen. Wir schätzen es, dass jedes Teammitglied zum Erfolg unserer Firma beiträgt.
- **Weiterbildung:** Wir unterstützen Deine Weiterbildung und geben unser Bestes, um Deine Wünsche möglich zu machen.
- **Benefits:** Neben den üblichen kostenlosen Getränken, Obstkorb, Müsli usw. bieten wir Dir Zugang zu Mitarbeiterrabatten, sponsern Deinen Sport (Fitness First, Urban Sports Club, Gymondo) und bieten Dir eine betriebliche Altersvorsorge an. Und ja, es warten sogar noch mehr Benefits auf Dich!
- **Unbefristete Arbeitsverträge:** Wir bieten allen unseren Voll- und Teilzeit-Mitarbeiter:innen unbefristete Arbeitsverträge.
- **Zentrale Lage:** Unsere Büros sind Teil der Co-Working Spaces von Mindspace und liegen im Herzen Hamburgs – direkt zwischen Hafen und Innenstadt, mit vielfältigen Lunch-Möglichkeiten.

Du hast Lust, Dein Masterstudium an der FH Wedel zu absolvieren und dabei als Teil unseres Marketing & Sales Teams coole E-Commerce-Unternehmen bei ihrem Weg zu mehr Wachstum & Profitabilität zu unterstützen? Dann freuen wir uns darauf Dich kennenzulernen!

E-Mail: recruiting@minubo.com

