



Praktikant(in) Sales & Business Development

Du bist bereit eine alte Industrie mächtig umzukrempeln? Du möchtest neue Fähigkeiten und Erfahrungen in einem erfolgreichen Münchener Startup sammeln? Du wolltest schon immer mit Deinem Team und Deinen Aufgaben wachsen? Dann bewirb Dich bei Building Radar für ein Praktikum im Sales & Business Development!

Deine Rolle:

- Unterstützung in allen relevanten Aspekten des Sales-Cycle (Inbound Lead Generation & Growth Hacking, Outbound Lead Generation, Account Management, Customer Success Management)
- Kommunikation mit nationalen & internationalen Kunden (KMUs & Großkonzerne)
- Unterstützung beim Ausbau eines weltweit skalierbaren Vertriebsprozesses

Was wir erwarten:

- Offener und freundlicher Umgang mit Menschen
- Verkaufsmentalität oder Erfahrung im Verkauf
- Fähigkeit, sich schnell in neue Aufgaben einzudenken
- Selbstständige Arbeitsweise und proaktives, lösungsorientiertes Handeln
- Du brennst für Startups (idealerweise schon eigene Projekte durchgeführt)

Was Dich erwartet:

- Unmittelbarer Einfluss auf den Unternehmenserfolg
- Gesamteinblick in ein schnell wachsendes, VC gestütztes Unternehmen
- Coaching mit erfolgreichen Unternehmern und Führungspersönlichkeiten
- Internationales Arbeitsumfeld
- Eigene Projekte, die Kreativität und Einsatz erfordern

Über Building Radar:

Building Radar ist ein schnell wachsendes Start-Up in der Bauindustrie. Auf unserer Online-Plattform ermöglichen wir unseren Kunden über eine Mischung aus Suchmaschinen- und Satellitentechnologie, weltweit Bauvorhaben zu identifizieren und Geschäftsmöglichkeiten rund um Bauprojekte frühestmöglich wahrzunehmen. Unsere Partner wie z.B. Google, Salesforce und die European Space Agency sehen uns auf dem besten Weg, Vertriebsprozesse in der Bauindustrie zu revolutionieren.

Kontakt:

Philip Specht

p.specht@buildingradar.com

Building Radar GmbH

Erika-Mann-Straße 63

80636 München

Unsere Partner:

