

Werkstudent:in oder Praktikant:in

Sales Enablement & Digital Automation



Standort: Troisdorf / Remote möglich



Start: ab sofort | flexibel



Umfang: 15-20h/Woche oder Vollzeit

Wer wir sind

Wir bei IdentPro revolutionieren die Intralogistik: Mit unserem digitalen Zwilling für das Lager schaffen wir 100 % Transparenz – in Echtzeit, ganz ohne Scannen. Unsere Lösung kombiniert LiDAR-basierte Ortung, IoT-Sensorik und KI, um Prozesse smarter, sicherer und effizienter zu machen. Klingt spannend? Ist es auch.

Damit unser Wachstum weiter Fahrt aufnimmt, suchen wir dich – als motivierte Unterstützung für unseren Bereich Business Development & Consulting.

Deine Aufgaben

- ◉ Du übernimmst Verantwortung in spannenden Projekten an der Schnittstelle zwischen Vertrieb, Automatisierung und Kundenkommunikation – mit viel Eigeninitiative und direktem Impact
- ◉ Digitalisierung & Automatisierung des Vertriebsprozesses
- ◉ Aufbau und Pflege von Automationen mit Tools wie n8n, Hubspot, Surfe, LinkedIn, KI-Agents
- ◉ Evaluierung und Integration neuer Tools und Workflows (KI, Automatisierung, Analytics)
- ◉ Unterstützung bei der Angebotserstellung, Präsentationen und Pitches
- ◉ Markt- und Zielkundenrecherche, Vorbereitung von Outbound-Kampagnen
- ◉ Analyse und Verbesserung bestehender Sales-Prozesse
- ◉ Aktive Mitarbeit in strategischen Projekten
- ◉ Professionelle Kundenkommunikation via E-Mail, LinkedIn & Co.
- ◉ Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Geschäftsführung
- ◉ Anschließende Möglichkeit zur Erstellung einer Bachelor / Masterthesis

Das solltest du mitbringen

- ⦿ Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, BWL, Informatik, Wirtschaftsinformatik, Sales Management o. ä.
- ⦿ Hands-on-Mentalität – du willst nicht nur zusehen, sondern mitgestalten
- ⦿ Tech-Affinität & Neugier für Automatisierung, digitale Tools, KI & moderne Vertriebsansätze
- ⦿ Erste Erfahrungen mit Tools wie HubSpot, n8n, Zapier, LinkedIn Sales Navigator o. ä. sind ein Plus
- ⦿ Starke kommunikative Fähigkeiten (Deutsch & Englisch)
- ⦿ Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und Lust auf ein dynamisches Umfeld

Was dich erwartet

- ⦿ Einblick in die Zukunft des digitalisierten Vertriebs
- ⦿ Direkte Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung
- ⦿ Viel Raum für eigene Ideen & Verantwortung ab Tag 1
- ⦿ Flexible Arbeitszeiten und Remote-Möglichkeit
- ⦿ Die Chance, Automatisierung, KI und Sales praktisch zu verbinden
- ⦿ Arbeiten mit Sinn: Wir gestalten die Logistik von morgen – nachhaltig, effizient und smart

Mehr Infos unter www.identpro.de

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung – ganz formlos mit ein paar Sätzen zu dir und deinem Interesse an der Rolle.



Kontakt: Benedikt Heinen | Director Business Development & Consulting



benedikt.heinen@identpro.de



+49 176 422 92 660