

# Support Vertrieb (B2B) (m/w/d)

## Bereich: Nachhaltigkeitsberatung & digitale Transformation

<b>Datum</b>	<b>Wöchentliche Arbeitszeit</b>	<b>Job Level</b>	<b>Arbeitsort</b>
ab sofort	15 Stunden / Woche	Student	Hybrid (Frankfurt und HO)

### Über uns

Procycons verbindet als innovativer Partner Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Unser motiviertes Team entwickelt zukunftsorientierte Lösungen wie Klimabilanzen, Dekarbonisierungsstrategien und maßgeschneiderte KI-Software. Gemeinsam mit Kunden gestalten wir eine Zukunft, in der digitaler Fortschritt und ökologische Verantwortung Hand in Hand gehen. Mit unserer Expertise unterstützen wir Unternehmen auf ihrem Weg in eine nachhaltige digitale Welt.

### Deine Aufgaben

- Identifizierung potenzieller Kunden
- Erstkontaktaufnahme und Qualifizierung von Leads
- Steuern der Pipeline und Vorbereitung der Anbahnungstermine
- Kontaktpflege und Terminplanung mit Bestandskunden und unserem Netzwerk
- Planung und Vorbereitung von Online-Events (z.B. Workshops, Experten-Panels oder Vorträge)

### Dein Profil

#### Must-Haves

- Master-Student der Fachrichtung BWL, Marketing, Kommunikationswissenschaften, etc. oder ähnliche Qualifikation (z.B. eine Ausbildung als Bürokaufmann/ Bürokauffrau)
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachler-Niveau
- Vertriebserfahrung im B2B-Bereich
- Erfahrung im Umgang mit HubSpot, PipeDrive oder ähnlichen Tools

#### Nice-to-Haves

- Kenntnisse im Bereich des Nachhaltigkeitsmanagements (z.B. Bedeutung der ESG-Faktoren)
- Grundlegende Kenntnisse im Bereich der Entwicklung von Software-Produkten (z.B. Methoden, wie SCRUM, Programmiersprachen wie Java und Python oder Cloud-Plattformen wie AWS oder Azure)
- Grundlegende Kenntnisse im Bereich der Künstlichen Intelligenz (z.B. Machine Learning, Natural Language Processing, Computer Vision oder Frameworks wie TensorFlow und PyTorch)

### Deine Persönlichkeit

Du...

- kommunizierst selbstbewusst und authentisch und repräsentierst Procycons überzeugend nach außen.
- zeigst Eigeninitiative und Engagement im Umgang mit Leads, Kunden und Partnern
- bist zielstrebig und ehrgeizig und wirst motiviert von herausfordernden Meilensteinen, die du entschlossen verfolgst.
- agierst als wertvoller Teamplayer, der seine Kollegen mit Rat und Tat bei der Überwindung von Hindernissen unterstützt.
- bist offen für konstruktives Feedback, reflektierst deine Arbeit stetig und strebst danach, dich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

### Kontakt

[info@procycons.com](mailto:info@procycons.com) oder telefonisch bei Herr Philipp Niemeier (0173 8045667)