



#GENERATIONTK



Werkstudent:in Sales & Key Account Management (m/w/d)

Essen, Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Vertragsart:	Teilzeit, Befristet
Einstiegslevel:	Studienjob
Home Office:	Hybrid
Einsatzbereich:	Vertrieb, Marketing und Produktmanagement
Status:	Laufende Rekrutierung, Eintrittsdatum flexibel
Veröffentlichung:	09.09.2025
Stellen-ID:	DE_RS_17331

Jetzt bewerben

Bewerben Sie sich jetzt und bringen Sie Ihre Karriere mit einer Stelle voran, die Sie herausfordert und viele Extras bietet.

Sie finden diese Job-Anzeige online unter
<https://jobs.thyssenkrupp.com/job/id/938823>



Aufgaben

Du willst nicht nur zusehen, sondern **echten Impact in Vertrieb und Marketing leisten**? Du liebst es, neue Kundenpotenziale zu erschließen und willst lernen, wie moderner B2B-Sales funktioniert? Dann werde Teil unseres Teams bei **thyssenkrupp Materials Services** in der Einheit **Service Distribution** und unterstütze uns dabei, mit innovativen 360 Supply Chain Lösungen weiter zu wachsen.

So gestaltest du mit:

- **Leads generieren & qualifizieren**
Du erstellst und pflegst zielgerichtete Lead-Listen für Cross-Selling, kontaktierst Neu- und Bestandskunden über **Telefon, E-Mail und LinkedIn** und qualifizierst diese professionell vor.
- **Marktpotenziale erkennen**
Du identifizierst neue Chancen im Markt, analysierst Kundensegmente und bringst eigene Ideen für die Erschließung neuer Zielgruppen ein.
- **Mitdenken & mitwachsen**
Deine Meinung zählt! Als Teil eines wachstumsstarken Umfelds erwarten wir deine Impulse strategisch und operativ. Du bringst dich voll ein, auch gerne direkt vor Ort beim Kunden.
- **Zusammenarbeit auf Augenhöhe**
Du arbeitest eng mit den Führungskräften im Bereich Service Distribution zusammen und erhältst wertvolle Einblicke in B2B Sales-Prozesse auf Top-Level.
- **Sales-Unterlagen & CRM**
Du unterstützt bei der Erstellung von

kundenindividuellen Präsentationen, pflegst Kundendaten im CRM-System und hilfst, unseren Vertriebsprozess stetig zu verbessern.

Profil

- Du studierst Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, BWL, Sales Management oder ein vergleichbares Fach
 - Du bist ein echtes Verkaufstalent mit ausgeprägter Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft
 - Du bringst eine Hunting-Mentality mit du brennst für Akquise, Umsatz und Wachstum
 - Idealerweise hast du erste Erfahrung im Vertrieb, Kundenkontakt oder Business Development gesammelt
 - Du arbeitest eigenverantwortlich, strukturiert und gewissenhaft und sprichst sehr gutes Deutsch
- Du erfüllst nicht alle Kriterien der Stellenanzeige, aber möchtest dennoch Teil der #GENERATIONTK werden? Wir freuen uns dich kennenzulernen!**

Das bieten wir

- Dynamisches Umfeld mit Startup-Mentalität im Konzernrahmen
- Raum für Verantwortung & persönliche Weiterentwicklung
- Arbeiten mit modernen Tools wie LinkedIn Sales Navigator, CoPilot & CRM-Systemen
- Einblick in strategische Vertriebsarbeit und Zugang zu Entscheidern
- Lernen von erfahrenen Vertriebsprofis on the job und im Dialog

Als Werkstudent:in (m/w/d) bieten wir Dir die Möglichkeit, Erfahrungen im Bereich Sales & Key Account Management zu sammeln und im Konzern ein berufliches Netzwerk aufzubauen. **Der Zeitraum beläuft sich zunächst auf 6 Monate (mit Option auf Verlängerung) und die Arbeitszeit beträgt 20 Stunden pro Woche.**

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf deine Online-Bewerbung über den Button "Jetzt Bewerben"!

Kontakt

Lars Wollherr

Sourcing & Recruiting

Tel: +49 152 01324580

Wir wertschätzen Vielfalt

Wir wertschätzen Vielfalt. Daher begrüßen wir alle Bewerbungen unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.

Unternehmen

Die thyssenkrupp Schulte GmbH ist eine der Tochtergesellschaften von thyssenkrupp Materials Services mit Hauptsitz in Essen und ist der führende Werkstoff-Händler und -Dienstleister für Stahl, Edelstahl und NE-Metalle in Deutschland. Über ein Netzwerk aus über 30 Standorten werden Kunden aus unterschiedlichen Branchen des verarbeitenden Gewerbes, darunter Industrie, Handwerk und Bauwirtschaft, bedient. Das Portfolio reicht dabei von einem breiten Produktsortiment aus Flachprodukten, Profilen und Rohren über kompetente fachliche Beratung bis hin zu einem umfassenden Angebot an Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette.

thyssenkrupp Schulte steht mit seiner über 125-jährigen Historie für Tradition und Moderne zugleich. Nachhaltiges Handeln ist unverzichtbar, um auch zukünftigen Generationen ein lebenswertes Morgen zu ermöglichen. Uns ist es daher ein großes Anliegen, Lösungen und Services für unsere Kunden zu entwickeln, die diesen helfen ihre Klimaziele zu erreichen. Dafür haben wir Nachhaltigkeit in all ihren Facetten fest in unserer Unternehmensstrategie verankert.