

vetpal · Berlin, hybrid · ab sofort

Werkstudent Sales & Business Development (m/w/d)

Vetpal digitalisiert die Tierarztbranche – und wächst. Als Junior Sales Manager bist du der erste Kontaktpunkt zu unseren zukünftigen Kunden und legst den Grundstein für nachhaltige Geschäftsbeziehungen. Wenn du ein Unternehmen nicht nur mitverkaufen, sondern aktiv mitbauen willst – mit AI im Rücken und einem echten Markt vor dir – dann bist du bei uns genau richtig.

Erlebe, was es bedeutet, ein schnell wachsendes Startup mitzubauen

- **Sales & GTM vorantreiben.** Du bist täglich in der Kaltakquise – Telefon, E-Mail, LinkedIn – sprichst Tierarztpraxen und Kliniken direkt an und bist der erste Eindruck von vetpal.
- **Eigene Verantwortung übernehmen.** Du qualifizierst Leads eigenständig, baust eine strukturierte Pipeline im CRM auf und übergibst abschlussreife Kontakte ans Account-Executive-Team.
- **Prozesse mitgestalten.** Du optimierst Outreach-Sequenzen, testest neue Ansprachen und bringst eigene Ideen ein, wie wir mehr Praxen schneller erreichen.
- **Eng mit der Führungsebene zusammenarbeiten.** Du arbeitest direkt mit den Gründern, bekommst tiefe Einblicke in den Unternehmensaufbau und gestaltest operative Entscheidungen mit.
- **Wirklich anpacken.** Du verstehst, dass in einem frühen Startup Wirkung wichtiger ist als Titel – und dass der Erfolg des Teams zählt.

Das bringst du mit

- **Immatrikulierter Student (m/w/d).** Du bist aktuell in einem Bachelor- oder Masterstudium eingeschrieben – idealerweise in BWL, Wirtschaftswissenschaften oder einem vergleichbaren Studiengang.
- **Analytisch und unternehmerisch.** Du denkst strukturiert, handelst eigenständig und bringst ein echtes Gespür für Business mit.

- **Überzeugungsstark.** Du liebst es, Menschen zu begeistern – am Telefon, per Mail oder im persönlichen Gespräch.
- **Deutsch auf Muttersprachniveau.** Du kommunizierst schriftlich wie mündlich auf höchstem Niveau.
- **Digital affin.** Du interessierst dich für neue Technologien und verstehst, wie digitale Produkte Branchen verändern.

Was wir bieten

- **16 €/Std. plus ungekappte Provision.** Dein Einsatz bestimmt dein Einkommen – nach oben gibt es keine Grenze.
- **Flexible Arbeitszeiten.** 20 Stunden pro Woche, abgestimmt auf deinen Stundenplan – wir passen uns dir an.
- **Ein Produkt, das sich verkauft.** Unsere Conversion bei Tierarztpraxen ist überdurchschnittlich hoch – weil wir einen echten Pain Point lösen.
- **Modernes Büro in Berlin, flexibles Hybrid-Modell.** Du arbeitest dort, wo du am produktivsten bist.
- **Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege.** Kein Konzerndenken – deine Meinung zählt von Tag eins.
- **Regelmäßige Team-Events.** Wir feiern Erfolge gemeinsam.

So bewirbst du dich

Kein langes Anschreiben, kein Motivationsschreiben à la Konzern. Schick uns einfach:

1. **Deinen Lebenslauf** – als PDF reicht völlig.
2. **Ein paar Zeilen zu dir** – informal und auf den Punkt: Wer bist du, warum vetpal, warum jetzt?
3. **Beides per Mail** an wilko@vetpal.de – wir melden uns schnell.