Vaestro

Werkstudent Sales (m/w/d)

Düsseldorf (Medienhafen), Home-Office möglich · ca. 20 Std./Woche · 25–30 € pro Stunde

Über vaestro

vaestro: Die Wärmewende im Mehrfamilienhaus

Wärmepumpen im Einfamilienhaus sind längst normal. Im Mehrfamilienhaus wird es kompliziert: Der Vermieter will nicht investieren, die Mieter zahlen die Heizkosten, und am Ende bleibt die alte Gasheizung im Keller.

Wir bauen in Mehrfamilienhäusern Wärmepumpen ein, übernehmen die Investitionskosten und verkaufen danach Wärme. Die Vermieter müssen nichts investieren und kein Risiko tragen. Die Mieter bekommen Wärme zu Preisen, die über Jahre stabil bleiben.

Rund 16 Millionen Wohnungen in Deutschland heizen noch mit Gas oder Öl, und kaum jemand kümmert sich um dieses Problem. Genau diesen Markt erobern wir.

Wir sind gerade ein kleines Team, versorgen aber bereits fast 1000 Mieter mit Wärme. Die ersten Anlagen laufen, die Finanzierung steht, und jetzt wollen wir richtig wachsen. Wer jetzt dazukommt, legt fest, wie vaestro in ein paar Jahren arbeitet.

Und was du hier machst, hat ganz konkrete Folgen: Nach jedem Projekt fliegt irgendwo eine Ölheizung raus.

Deine Rolle als Werkstudent Sales

Wir verkaufen an Wohnungsunternehmen und größere private Bestandshalter. Du sorgst dafür, dass wir mit den richtigen Leuten ins Gespräch kommen, damit sich unser Co-Founder Nils auf die Abschlüsse konzentrieren kann.

Was du machst

- Du suchst dir Wohnungsunternehmen mit passenden Beständen raus, findest die richtigen Ansprechpartner und gehst per Telefon, Mail und LinkedIn auf sie zu.
- Du führst die ersten Gespräche selbst. Du findest heraus, ob ein Unternehmen zu uns passt, und übergibst die guten Kontakte mit allen Infos an das Sales-Team.
- Du beantwortest Anfragen, die über unsere Website reinkommen, und zwar zügig.
- Du hältst im CRM fest, wer wo steht, damit kein Kontakt verloren geht.
- Etwa ein Drittel deiner Zeit kümmerst du dich darum, dass man uns in der Wohnungswirtschaft kennt: LinkedIn-Beiträge für vaestro sowie Referenzberichte aus unseren Projekten.

Das bringst du mit

- Du bist eingeschrieben und hast rund 20 Stunden pro Woche Zeit.
- Du telefonierst gern, auch mit Leuten, die erst mal keine Zeit für dich haben, und bleibst nach einem Nein freundlich dran.
- Du schreibst schnell und sauber.
- Du organisierst dich selbst und arbeitest ordentlich mit Daten.

Schön wäre, wenn du schon mal im B2B-Vertrieb gearbeitet oder Kaltakquise gemacht hast oder dich mit Immobilien oder Energie auskennst. Wenn nicht alles passt, bewirb dich trotzdem.

Wenn du ungern telefonierst, ist die Stelle nichts für dich.

Das erwartet dich

- Du arbeitest direkt mit Nils und siehst, wie aus deinem ersten Gespräch ein Projekt mit Wärmepumpe im Mehrfamilienhaus wird.
- Du hast klare Wochenziele und siehst jede Woche, was du bewegt hast. Darüber sprecht ihr im Weekly.
- Du lernst, wie Vertrieb an Wohnungsunternehmen funktioniert. Das kannst du später gut gebrauchen, egal wo du landest.
- Vergütung: 25–30 € pro Stunde.
- Büro im Düsseldorfer Medienhafen, Home-Office möglich.

Interessiert?

Schick deinen Lebenslauf an people@vaestro.de oder bewirb dich direkt über dieses Formular. Auf ein Anschreiben verzichten wir. Schreib uns stattdessen zwei, drei Sätze zu diesen Fragen:

- Wann hast du zuletzt jemanden von etwas überzeugt, der erst Nein gesagt hat?
- Wie würdest du herausfinden, wer bei einem Wohnungsunternehmen mit 2.000 Wohnungen über die Heizung entscheidet?

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

vaestro GmbH · Kesselstraße 3 · 40221 Düsseldorf · people@vaestro.de