



DEUTSCH: Werkstudent/Auszubildender Coworking-Space Lead Generation management

Wer sind wir?

Tink Tank ist ein Anbieter von schönen, qualitativ hochwertigen und inspirierenden Arbeitsräumen für Teams aller Größen, mit einem Schwerpunkt auf Corporate Coworking, wie z. B. Unternehmensteams, Unternehmer, Freiberufler, Dienstleister usw., die auf Expansionskurs sind.

Wir bieten unseren Mitgliedern flexible Mitgliedschaftsoptionen, Dienstleistungen und Vorteile, damit sie ihre Geschäfte in einem Arbeitsraum mit professioneller Gemeinschaft vorantreiben können. Wir konzentrieren uns auf innovative und hochmoderne Arbeitsplätze für einen hohen Komfort und ein Netzwerk von Experten, die unsere Mitglieder unterstützen, damit sie sich auf ihr Wachstum und ihre Entwicklung konzentrieren können. Mit speziellen Teamarbeitsplätzen, flexiblen und festen Arbeitsplätzen und Drop-in-Optionen an einem inspirierenden und gemeinschaftsorientierten Standort heißen wir Mitglieder aus allen Branchen willkommen.

Wir sind davon überzeugt, dass Zusammenarbeit zu neuen und besseren Ideen, höherer Arbeitsgenauigkeit, verbesserter Produktivität und der Entwicklung innovativerer Lösungen führt. Echte Innovation kann nur in einem Umfeld gedeihen, das von Zusammenarbeit und Vielfalt geprägt ist. Die Zusammenarbeit in einer Gemeinschaft ist der einzige gesunde Weg zu Wachstum und Glück. Wir glauben, dass Teilen gleich Lernen ist und dass lebenslanges Lernen die Grundlage für ein glückliches Leben ist.

Deshalb schaffen wir eine innovative Gemeinschaft und ein Ökosystem, in dem wir Menschen miteinander verbinden, inspirieren und ihnen die Möglichkeit geben, in einem echten kollaborativen Umfeld zusammenzukommen.

Wir stellen ein!

Du unterstützt unser Marketing in den Bereichen Lead Management, PR & interne Kommunikation, Brand & Portfolio Management und Digitales Marketing. Du arbeitest im Team an der Lead-Generierung, Event-Organisation und anderen interessanten Projekten.

Du recherchierst potentielle Kunden, beteiligen sich aktiv an unseren Vertriebsaktivitäten und trauen sich zu, den Erstkontakt bis zum Termin zu übernehmen.

Die eigenständige Bearbeitung einzelner Teilprojekte gehört ebenfalls zu deinen Aufgaben.

Diese Position ist remote und/oder in Heidelberg angesiedelt. Wir bevorzugen es, dich persönlich kennenzulernen und halten einen großartigen Arbeitsplatz für dich bereit.

Zu den Hauptaufgaben gehören (nicht beschränkt auf):

- Du bist Student/in eines Faches mit relevantem Bezug zur Aufgabe (Marketing- und Kommunikationswissenschaften, Wirtschaftspsychologie, BWL, Informatik o.ä.) und haben bereits erste praktische Erfahrungen sammeln können
- Du hast ein erstes Verständnis für die Spezifika des B2B- und LinkedIn-Marketings und die aktuellen Herausforderungen der Branche im Kontext der Digitalisierung.
- Du hast eine hohe IT-Affinität
- Du kennst sich mit B2B Content Marketing und LinkedIn Marketing aus
- Kommunikation ist Dein Talent
- Du bist offen, begeisterungsfähig und arbeiten gerne im Team
- Du hast eine schnelle Auffassungsgabe gepaart mit Flexibilität, Zuverlässigkeit und einer Hands-on-Mentalität
- Du hast eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise sowie Organisationstalent
- Du fühlst dich sicher im Umgang mit Excel und PowerPoint
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Ihr Schreibtalent runden dein Profil ab

Entscheidende Kompetenzen für den Erfolg:

- Du bist eine aufgeschlossene und freundliche Person
- Du bist kundenorientiert und dienstleistungsorientiert
- Du arbeitest gerne mit Menschen und haben ein Gespür für deren Bedürfnisse
- Du hast eine proaktive Einstellung, um die Arbeit zu erledigen
- Du bist praktisch veranlagt, kreativ, denken schnell und können Ihre Versprechen einhalten
- Du bist multitaskingfähig und in der Lage, mit verschiedenen Arten von Mitgliedern und Besuchern zu kommunizieren
- Du bist mit der digitalen Arbeit und allen modernen Programmen vertraut
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch, sowohl in Wort als auch in Schrift

Interessiert an weiteren Details?

Kontakt:

jobs@tink-tank.de

ENGLISCH:

Working Student/Trainee Coworking-Space Lead Generation management

Who are we?

Tink Tank is a provider of beautiful, high-quality and inspiring workspaces for teams of all sizes, with a focus on Corporate Coworking, such as Corporate teams, entrepreneurs, freelancers, service providers etc. on a full-scale expansion path.

We offer flexible membership options, services and benefits to our members so they can nurture their businesses in a workspace that offers a professional community.

We focus on innovative and state-of-the-art workplaces for a high-quality convenience and a network of experts to support our members so that they can focus on their growth and development.

With dedicated team-spaces, flex and fix workplaces, and drop-in options, in an inspiring and community-driven location, we are welcoming members from all industries.

We believe that collaboration leads to new and better ideas, increased work accuracy, improved productivity and the creation of more innovative solutions. True innovation can only prosper within an environment of collaboration and diversity. Working together in a community is the only healthy way to growth and happiness. We believe that sharing equals learning and life-long learning is the basis for a happy life.

Therefore, we create an innovative community and ecosystem where we connect, inspire and enable people to come together in a true collaborative environment.

We are hiring!

You support our marketing in the areas of lead management, PR & internal communications, brand & portfolio management and digital marketing. You work in the team on lead generation, event organization and other interesting projects.

You research potential customers, actively participate in our sales activities and have the confidence to take over the first contact up to the appointment.

The independent processing of individual sub-projects is also part of your tasks.

This position is based remote and/or in Heidelberg. We prefer to see you in person and will have a great space ready for you to work.

The main responsibilities include (not limited to):

- You are a student of a subject with a relevant connection to the task (marketing and communication sciences, business psychology, business studies, computer science or similar) and have already been able to gain your first practical experience
- You have an initial understanding of the specifics of B2B and LinkedIn marketing and the current challenges of the industry in the context of digitalization.
- You have a strong IT affinity
- You know about B2B content marketing and LinkedIn marketing
- Communication is your talent
- You are open, enthusiastic and enjoy working in a team
- You have a quick perception combined with flexibility, reliability and a hands-on mentality
- You have an independent and structured work style as well as organizational skills
- You are proficient in Excel and PowerPoint
- Very good German and English skills as well as your talent for writing round off your profile

Critical competencies for success:

- You are an outgoing and friendly person
- You are customer-centric and service-oriented
- you love working with people and have a sense for what they need
- You have a proactive, getting the job done-attitude
- You are a practical, creative, fast thinker and able to deliver on your promises
- You can multi-task and are able to communicate with different types of members, visitors
- You are Familiar with digital work and all state of the art programs
- You are fluent in English & German, both written and spoken
- You are flexible. Our events sometimes take place in the evenings and weekends and we would love you to be part of this

Interested in more details?

Contact:

jobs@tink-tank.de