

Als Werkstudent im Bereich Sales unterstützt Du TOUGH beim telefonischen Aufbau neuer Kundenkontakte. Dein Fokus liegt klar auf Cold Calling: Du sprichst potenzielle Kunden aktiv an, überzeugst sie in ersten Gesprächen von unseren digitalen Sicherheitstrainings und qualifizierst spannende Gesprächsmöglichkeiten für unser Sales-Team. Dabei wächst Du Schritt für Schritt in die Welt des Vertriebs hinein: Du lernst, Kundengespräche professionell vorzubereiten, Bedarfe gezielt zu erkennen, Einwände souverän einzuordnen und den Sales-Prozess von der ersten Ansprache bis zur qualifizierten Übergabe aktiv mitzugestalten. Bei sehr guter Leistung bietet sich Dir die Perspektive, langfristig als vollwertiger Sales Manager Teil unseres Teams zu werden.

Neugierig geworden? Dann bist Du bei uns genau richtig! Werde ein Teil des Teams unserer Tochtergesellschaft **TOUGH Training** und unterstütze uns für unser innovatives Spin-off in der **HOCHTIEF PPP Solutions GmbH** in befristeter Anstellung am Standort **Essen** als

Werkstudent (m/w/d) Sales - Growth

Deine Aufgaben

- **Telefonische Erstansprache**: Du kontaktierst potenzielle Kunden aktiv per Telefon, stellst TOUGH und unsere digitalen Sicherheitstrainings überzeugend vor und weckst Interesse für ein weiterführendes Gespräch
- **Bedarfsabfrage**: Du führst souveräne Erstgespräche, stellst die richtigen Fragen, erkennst relevante Herausforderungen beim Kunden und leitest daraus passende Anknüpfungspunkte für unser Sales-Team ab
- **Lead-Qualifizierung & Terminvereinbarung**: Du bewertest telefonisch, ob ein Kontakt grundsätzlich zu unserer Zielgruppe passt, qualifizierst vielversprechende Gesprächspartner und unterstützt bei der Vereinbarung von Folgeterminen für unsere Sales Manager
- **CRM-Pflege & Gesprächsdokumentation**: Du dokumentierst Deine Calls, Gesprächsergebnisse und nächsten Schritte sauber in unserem CRM-System HubSpot und sorgst dafür, dass alle relevanten Informationen strukturiert verfügbar sind
- **Schnittstelle zum Sales-Team & Call-Pipeline-Managemen**t: Du arbeitest eng mit unseren Sales Managern zusammen, übergibst qualifizierte Kontakte reibungslos und unterstützt dabei, Call-Aktivitäten, Rückmeldungen und Konversionsziele transparent nachzuhalten

Dein Profil

- **Studium & fachliche Basis**: Eingeschriebener Student (m/w/d) im Bachelor oder Master in BWL, VWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Ingenieurwissenschaften, Marketing, Kommunikation, Psychologie oder einem vergleichbaren wirtschaftsnahen Studiengang
- **Freude am Telefonieren & Kaltakquise**: Du hast keine Scheu davor, fremde Menschen aktiv anzusprechen, gehst offen auf andere zu und bringst die Energie mit, auch bei Ablehnung motiviert weiterzumachen
- **Kommunikationsstärke & Überzeugungskraft**: Du kommunizierst sicher, klar und sympathisch auf Deutsch , kannst Dich schnell auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen und bringst Inhalte auf den Punkt
- **Extrovertiertes Auftreten & Gesprächsgeschick**: Du bist eloquent, kontaktfreudig und hast ein gutes Gespür dafür, Interesse zu wecken, Vertrauen aufzubauen und Gespräche zielgerichtet zu führen
- **Proaktive Arbeitsweise & Tool-Skills**: Du arbeitest eigenständig, sorgfältig und beharrlich, denkst lösungsorientiert und bist sicher im Umgang mit PowerPoint, Excel und den gängigen MS-Office-Produkten; erste Erfahrung mit CRM-Tools wie HubSpot ist von Vorteil

Deine Vorteile

- Du arbeitest **agil in einem Start-up-Umfeld** und profitierst gleichzeitig von der **Sicherheit eines großen Konzerns**
- **Attraktive Arbeitsbedingungen**: Möglichkeit zu mobilem Arbeiten
- **Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten**: Zahlreiche Schulungen an unserer HOCHTIEF-Akademie, damit Du kontinuierlich wachsen kannst
- **Ganzheitliche Gesundheitsangebote**: Physiotherapeuten und Betriebsärztin direkt vor Ort, regelmäßige Bewegungsangebote
- **Moderne Arbeitsumgebung**: Parkplätze, Zuschüsse zum Betriebsrestaurant und Deutschlandticket unterstützen Deinen Arbeitsalltag

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Deine Bewerbungsunterlagen über unser Online-Bewerbungsformular. Bei Fragen - auch zur Barrierefreiheit - steht Dir Nick Weißgerber gerne zur Verfügung.

Wer wir sind

HOCHTIEF ist ein technisch-ausgerichteter, globaler Anbieter von Infrastrukturlösungen mit führenden Positionen in Nordamerika, Australien und Europa und einer starken Präsenz in den schnell wachsenden Märkten für Rechenzentren, Energiewende und nachhaltige Infrastruktur.

HOCHTIEFs neuestes Spin-off **TOUGH Training** ist ein führender Anbieter von Gaming-Software, die interaktives und praxisnahes Lernen in der Baubranche ermöglicht. Mit einem Fokus auf spielerische Lernmodule bereitet TOUGH Mitarbeitende optimal auf die Herausforderungen des Arbeitsalltags vor – ganz ohne Gefahren. Die Software simuliert realitätsnahe Szenarien, sodass Mitarbeitende in einer sicheren Umgebung lernen können, was ihre Sicherheit am Arbeitsplatz erhöht.