

Sales Operations Internship (m/w/d)

Start: ab sofort | Standort: Köln | Dauer 3 - 6 Monate

Wir suchen motivierte Unterstützung im Sales Operations Team. Du gestaltest Präsentationen, stellst Angebote, optimierst Prozesse, generierst Leads und unterstützt bei CRM & Research. Bei uns bekommst du Verantwortung ab Tag 1, eine steile Lernkurve und echten Impact in einem ClimateTech-Startup.

Wer wir sind & warum es uns gibt

Wir bauen eines der führenden ClimateTech-Startups für elektrische LKW-Flotten und Ladeinfrastruktur. Gemeinsam mit Logistikern, OEMs und Netzbetreibern bringen wir echte Projekte auf die Straße.

Wir errichten und finanzieren Ladeparks, entwickeln Software und beliefern Logistikunternehmen mit Grünstrom – ein echtes Rundum-sorglos-Paket für den elektrischen Schwerlastverkehr.

Woran du bei uns arbeitest

- Du gestaltest Präsentationen und Angebote
- Du unterstützt beim Aufbau & der Optimierung des Vertriebsprozesses
- Du generierst Leads (Recherche, Qualifizierung, Erstkontakt)
- Du unterstützt interne Projekte & Prozessoptimierungen
- Du hilfst im Marketing bei Materialien & Kommunikation

Was du mitbringst

- Studium in Wirtschaftsingenieurwesen, BWL, oder vergleichbar
- Hohe Motivation, Struktur und Lust, Verantwortung zu übernehmen
- Affinität für Vertrieb, Prozesse und digitale Tools
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit PowerPoint/Slides; CRM- oder HubSpot-Erfahrung ist ein Plus

Warum du Bock haben wirst

- Verantwortung, Mitgestaltung und steile Lernkurve ab Tag 1
- Direktes Arbeiten mit unseren Gründer:innen
- Projekte mit echtem, sichtbarem Impact
- Flexibles Arbeiten in einem kleinen, schnellen Team

Klingt spannend?

Dann melde dich direkt bei Fabrice per E-Mail an fabrice.kathmann@nanuq.tech oder über LinkedIn: www.linkedin.com/in/fabricekathmann

Kurz CV reicht. Hauptsache, Du willst gestalten.

Let's decarbonize freight. Together. ⚡ 🌱

