

## **Praktikant Business Development (w/m/d)**

### **Über die Stelle:**

Domi Labs (domilabs.io) ist auf der Suche nach einer talentierten Person, die bereits erste praktische Erfahrungen mit der Geschäftsentwicklung in einem Frühphasen-Startup sammeln konnte.

Wir entwickeln eine Lösung zur Vereinfachung des Vermietens für Immobilienverwalter und Mieter, die noch in diesem Jahr zum Testen an den Start gehen soll. Diese Rolle ist eine gute Gelegenheit, einen bedeutenden Einfluss auf die Zukunft von Domi Labs zu nehmen - Sie helfen dabei, die Grundlagen für unsere Kunden- und Investorenkontakte zu schaffen.

Sie werden direkt mit unserer Mitgründerin Katrie, die die Geschäftsentwicklung und das Fundraising des Unternehmens leitet, und eng mit unserem User Research Team zusammenarbeiten.

Als kleines Team freuen wir uns, wenn Sie neue und innovative Ideen mit einbringen. Ihre Gedanken und Meinungen werden geschätzt und wenn uns die Idee gefällt, sind die Chancen hoch, dass sie umgesetzt wird!

Dies ist ein bezahltes Vollzeit-Praktikum mit einem flexiblen Starttermin Anfang Juli für eine Dauer von 3 Monaten. Teilzeit ist nach Absprache möglich.

### **Verantwortlichkeiten:**

- Unterstützung bei der Identifizierung von potenziellen Kontakten für Benutzerforschungsinterviews
- Führung von Erstgesprächen zur Qualifizierung von Research-Kandidaten und zur Akquise von potenziellen Geschäftsmöglichkeiten
- Teilnahme an Interviews mit potenziellen Kunden, Unterstützung bei der Dokumentation von Erkenntnissen, Vor- und Nachbereitung der Gespräche
- Verwaltung von Interessenten-Pipelines im CRM, wobei Sie sicherstellen, dass Ihre Daten gut segmentiert und auf einem hohen Standard aktualisiert sind
- Zuarbeit zu unserem Fundraising-Prozess, einschließlich der Beschaffung von Investoren-Leads, der Vorbereitung von Pitch-Materialien und der Unterstützung bei der Pflege von Investor Relations
- Unterstützung bei der Identifizierung von Networking- und Geschäftsmöglichkeiten, z.B. Teilnahme an Veranstaltungen (sowohl virtuell als auch persönlich), Planung von Outreach-Kampagnen und Aktivitäten zur Ansprache potenzieller Kunden etc.

### **Gewünschte Fähigkeiten:**

- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, sowohl schriftlich als auch mündlich
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, die Fähigkeit Ideen einfach und prägnant auszudrücken, Spaß am Telefonieren und Gesprächen mit potenziellen Kunden zu führen

- Eingeschrieben als Bachelor-/Masterstud\*in der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik oder einem vergleichbaren Studiengang, Sie müssen eine gültige Immatrikulationsbescheinigung vorlegen können
- Erste Erfahrung in der Arbeit mit Early-Stage-Tech-Start-ups, insbesondere im Bereich Real Estate oder PropTech, ist ein PLUS
- Außergewöhnliches unternehmerisches Urteilsvermögen, starke Arbeitsmoral und die Fähigkeit, in einem schnelllebigen Arbeitsumfeld hochwertige Ergebnisse zu liefern.
- Die Fähigkeit, sich schnell an neue Umgebungen anzupassen.
- Erfahrung im Umgang mit Social Media Plattformen wie Xing und LinkedIn und CRM-Tools wie Pipedrive.
- Sicherer Umgang mit gängigen Office-Programmen, Google Doc

### **Vorteile**

- Attraktive Vergütung für ein Pre-Seed-Startup
- Möglichkeit, anschließend als Voll-/Teilzeitmitarbeiter in unser Team einzusteigen
- Fernarbeitskultur.

Klingt das nach einem interessanten Projekt? Senden Sie uns eine E-Mail an [careers@domilabs.io](mailto:careers@domilabs.io) mit einer informellen Bewerbung mit ein paar Worten zu Ihrer Motivation und Ihren bisherigen Erfahrungen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!