

Du möchtest nicht nur Theorie lernen, sondern aktiv an strategischen und operativen Unternehmensaufgaben mitarbeiten?

Wir suchen eine/ engagierte

Werkstudent*in (m/w/d)

zur Unterstützung unseres Bereichs Business Development & Vertrieb.

In dieser Rolle arbeitest Du direkt mit dem Management zusammen und erhältst Einblicke in Vertriebssteuerung, Unternehmensentwicklung, Strategiearbeit und bereichsübergreifende Projekte.

Standort: Hybrid (Homeoffice und Raum Kiel)

Start: ab sofort

Umfang: 15-20 Stunden pro Woche

Gestalte die Zukunft eines führenden Baustoffherstellers mit:

Die Zusammenarbeit erfolgt überwiegend flexibel und remote. Da wir den persönlichen Austausch und gemeinsame Workshops schätzen, freuen wir uns besonders über Bewerbungen von Studierenden aus dem Großraum Kiel.

Deine Aufgaben:

Vertrieb & Markt

- Unterstützung bei Vertriebsanalysen, Marktbeobachtung und CRM-Auswertungen
- Erstellung von Präsentationen, Reports und Entscheidungsvorlagen
- Mitwirkung an vertrieblichen Initiativen sowie an der Weiterentwicklung von Prozessen und Reporting-Strukturen

Business Development

- Mitarbeit an strategischen Projekten, Transformationsinitiativen und Business Cases
- Unterstützung bei Strategieentwicklung, Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Vor- und Nachbereitung von Workshops, Management-Meetings und Entscheidungsprozessen

Projektmanagement

- Unterstützung bei Planung, Steuerung und Dokumentation von Projekten
- Nachverfolgung von Maßnahmen, Fortschritten und Abstimmungen mit Fachbereichen
- Erstellung von Projektunterlagen, Statusberichten und Protokollen

Dein Profil:

- Laufendes Studium der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens, der Wirtschaftsinformatik oder eines vergleichbaren Studiengangs
- Interesse an Vertrieb, Unternehmensentwicklung und strategischen Fragestellungen
- Analytische Denkweise sowie eine strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office, insbesondere Excel und PowerPoint
- Erste Erfahrungen mit Datenanalysen, CRM-Systemen oder Projektmanagement sind von Vorteil
- Eigeninitiative, Zuverlässigkeit und Freude daran, Verantwortung zu übernehmen
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse
- Idealerweise Wohnort im Raum Kiel oder Schleswig-Holstein

Das bieten wir Dir:

- Direkte Zusammenarbeit mit dem Head of Strategic Business Development
- Tiefe Einblicke in Vertrieb, Strategie, Unternehmensentwicklung und Transformation
- Mitarbeit an spannenden Projekten mit echtem Einfluss auf das Unternehmen
- Frühzeitige Übernahme von Verantwortung für eigene Aufgaben und Teilprojekte
- Flexible Arbeitszeiten und hybride Arbeitsmöglichkeiten
- Kurze Entscheidungswege und ein kollegiales Arbeitsumfeld
- Wertvolle Praxiserfahrung für Deinen späteren Berufseinstieg
- Die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und aktiv umzusetzen

Interesse?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung mit Lebenslauf, kurzem Anschreiben sowie der Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Per E-Mail an Timo Plath: tpl@randerstegl.de

Die Randers Tegl Gruppe ist Skandinaviens größter Produzent von Ziegelprodukten für Wände, Dächer, Freiflächen und Böden, sowie für Elemente aus Ziegeln, wie z. B. Stürze und Balken. Das Unternehmen wurde 1911 gegründet und verfügt über mehrere Ziegeleien in Dänemark und Deutschland.