



Werkstudent/in Sales & Marketing im Solar-Startup 16 Wochenstunden mit Option für Bachelor/Master-Thesis

Die LEPOSOL GmbH ist ein in Cottbus im Startblock B2 gegründetes Start-Up, das sich auf Entwicklung und Produktion vorgefertigter Solarenergiesysteme spezialisiert. Unsere innovativen Photovoltaik-Komplett-Systeme sind speziell für Gewerbe- und Industrie-Flachdächer konzipiert und zeichnen sich durch ihre schnelle Installationsmöglichkeit aus. Im Vergleich zu herkömmlichen PV-Systemen installieren wir >10x schneller und können die Systeme ebenso rasch umgruppieren oder recyceln. Das LEPOSOL-Rooftop-System ist leicht und robust. So kann es auf sonst nicht geeigneten Dächern installiert werden. Unsere innovativen Lösungen tragen dazu bei, mehr Industrie und Gewerbe-Betriebe kostengünstiger mit Energie zu versorgen.

Deine Aufgabengebiete in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

- Unterstützung bei der Entwicklung der B2B Marketing-Strategie
- Pflege der Wordpress-Homepage und LinkedIn-Seite
- Unterstützung bei der Organisation und Durchführung von Veranstaltungen
- Marktanalysen und Marktrecherchen
- Unterstützung des Vertriebs

Deine Qualifikationen und Interessen

- Studierende ab dem 4. Fachsemester des BWL-Bachelorstudiums mit dem Schwerpunkt Marketing / Sales oder ähnlicher Studiengänge, gerne ab dem 1. Mastersemester
- Sehr gutes Organisationsvermögen, Projekt-Management Kenntnisse
- Kenntnisse von WordPress und ERP/CRM Software-Systemen von Vorteil
- Deutsch auf C1-Niveau, Englisch mindestens auf B2-Niveau
- Interesse an erneuerbaren Energien
- Lust auf B2B-Marketing eines technischen Produkts

Mit LEPOSOL sind wir auf einem herausfordernden Weg, die Solarenergiebranche effizienter zu machen. Wir suchen Studierende, die im Mittel 16 Wochenstunden arbeiten wollen. Wenn du Lust hast, in einem Startup mit hohem Skalierungs-Potenzial dabei zu sein, dann bewirb dich über eine Email an HR@LEPOSOL.com.