

Go-to-Market Engineer (m/w/d)

- Aachen, München oder Remote – WerkstudentIn (15 Std./Woche) -

WER WIR SIND

everwave ist ein Impact-Unternehmen mit einer klaren Mission: Wir holen Plastik aus Flüssen und Gewässern, bevor es in die Umwelt gelangt – und machen diesen Impact für Unternehmen durch Plastic Credits messbar, skalierbar und kommunizierbar.

Wir arbeiten mit globalen Partnern wie Mastercard, Deloitte und Schneider Electric und unterstützen Unternehmen dabei, echten ökologischen Impact mit relevanten Geschäfts- und Kommunikationszielen zu verbinden.

Als Werkstudent:in im Bereich Sales / Go-to-Market baust du gemeinsam mit uns eine skalierbare, datengetriebene Outreach-Maschine auf – mit klarer Perspektive auf eine Vollzeitrolle und die Leitung dieses Bereichs.

DEINE AUFGABEN

Aufbau & Steuerung der Outreach-Machine

- Aufbau, Strukturierung und Weiterentwicklung unseres datengetriebenen Outbound-Systems
- Arbeit mit Tools wie Clay, Smartlead, heyreach oder vergleichbaren Lösungen
- Entwicklung von ICP-basierten Targeting-Strategien
- Aufbau skalierbarer Prozesse für Prospecting, Sequenzen und Follow-ups

Analyse & Performance-Optimierung

- Tracking und Analyse relevanter KPIs (Open Rates, Reply Rates, Conversion Rates etc.)
- Ableitung konkreter Optimierungsmaßnahmen und Test-Hypothesen
- Durchführung von A/B-Tests und systematische Funnel-Optimierung
- Strukturierte Dokumentation und Weiterentwicklung erfolgreicher Ansätze

Go-to-Market & Sales-Support

- Enge Zusammenarbeit mit Sales bei Messaging, Use Cases und Marktsegmentierung
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung unserer ICPs
- Vorbereitung von Kampagnen, Zielgruppenanalysen und Marktpotenzial-Analysen

WAS DU MITBRINGST

Erfahrung & Skills

- Laufendes Studium im Bereich BWL, Finance, Marketing oder vergleichbar
- Erste Erfahrung im B2B-Outreach oder mit Tools wie Clay, Smartlead, heyreach o. ä.
- Starkes analytisches Verständnis und sicherer Umgang mit Zahlen & KPIs
- Strukturierte, eigenständige und proaktive Arbeitsweise
- Verständnis von B2B-Sales-Funnels und Go-to-Market-Logiken
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

WAS WIR DIR BIETEN

- Arbeiten mit Sinn & direktem Impact
- Verantwortung ab Tag 1 und echter Gestaltungsspielraum
- Klare Perspektive auf eine Vollzeitrolle im Go-To-Market Sales Team
- Wir bieten flexibles Arbeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, setzen jedoch gelegentliche Präsenztermine in Aachen oder München vor Ort voraus.
- Enge Zusammenarbeit mit Leadership & Sales
- 18 Tage Urlaub bei 3 Arbeitstagen/Woche
- guud Benefits (z. B. einlösbar bei Urban Sports Club)
- 975€ brutto Monatsgehalt

WANN KANNST DU STARTEN

Wir freuen uns auf Unterstützung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

DU PASST ZU UNS?

Schick deine Bewerbung gerne an bewerbung@everwave.de.

Dein Ansprechpartnerin ist Kristina.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

