



Dein Job bei Mondas

Wir bei Mondas entwickeln Software für die Energiewende.

Unser Team aus rund 30 IT-Expert:innen und erfahrenen Energieplaner:innen arbeitet daran, komplexe Energie- und Versorgungsanlagen transparent, auswertbar und steuerbar zu machen. Zu unseren Kunden zählen unter anderem Stadtwerke, Betreiber von Photovoltaik- und Batteriesystemen, Akteure im Gebäudesektor sowie Forschungspartner.

Unsere Datenplattform verbindet technische Anlagen mit intelligenter Datenanalyse. Daraus entstehen fundierte Entscheidungsgrundlagen für Betrieb, Optimierung und Weiterentwicklung von Energiesystemen. Für dich bedeutet das abwechslungsreiche Aufgaben in Softwareentwicklung, Projektarbeit und Kundenbetreuung: interdisziplinär, praxisnah und mit direktem Bezug zu realen Anlagen.

Die Anforderungen an Energieeffizienz, Versorgungssicherheit und Klimaschutz verändern sich kontinuierlich. Deshalb entwickeln sich auch unsere Produkte, Projekte und Rollen stetig weiter.

Wer bei uns einsteigt, gestaltet diese Entwicklung aktiv mit und übernimmt früh Verantwortung.

Ob Berufseinstieg oder Werkstudium: Bei uns arbeitest du an Themen mit Substanz und findest ein Umfeld, in dem du dich fachlich und persönlich weiterentwickeln

kannst.

Werkstudent (m/w/d) - Sales Development/Kundenakquise

Freiburg

Werkstudent (m/w/d) Sales Development/Kundenakquise

Die Energiewelt ist im Wandel und wir sind mittendrin. "Wir" sind Mondas, ein wachsendes Scale-Up mit Sitz in **Freiburg** im Bereich der erneuerbaren Energien und Digitalisierung. Unsere cloudbasierte Plattform erfasst, analysiert und visualisiert Betriebsdaten von Energieanlagen – etwa PV-, Batterie-, Heizungs- oder Kälte-Systemen. Damit ermöglichen wir eine intelligente Überwachung, vorausschauende Wartung und mehr Energieeffizienz bei Erneuerbaren, in Gebäuden und industriellen Anwendungen.

Unsere Mission: Mit datenbasierten Lösungen die **Energiewende aktiv vorantreiben**. Dafür setzen wir auf moderne Technologien, agile Methoden und ein hoch engagiertes Team. In unserer offenen, kooperativen Unternehmenskultur bieten wir dir den Raum, wirklich etwas zu bewegen – und dabei persönlich zu wachsen.

Als **Werkstudent:In** unterstützt du unser Sales-Team dabei, mit Kommunikationsstärke, Ehrgeiz und einem guten Gespür für Menschen den ersten Kontakt zu potenziellen Neukunden herzustellen und qualifizierte Termine für unser Vertriebsteam zu vereinbaren.

Dabei arbeitest du direkt mit dem Sales-Team und bist mittendrin statt nur dabei. Du lernst, wie man gute Kundengespräche führt, Bedarf erkennt und Mehrwert klar kommuniziert. Nebenbei verstehst du die Energiewende mit all ihren Facetten und unterstützt uns dabei, die Welt ein wenig nachhaltiger zu machen.

Deine Aufgaben

- Du identifizierst passende Unternehmen und Ansprechpartner über Recherchen im Web, Verbände und Re-Akquise aus unserem CRM und übernimmst die Erstansprache per Telefon, E-Mail oder LinkedIn, auch im europäischen Ausland.
- Eingehende Leads qualifizierst du anhand definierter Kriterien und vereinbarst Termine für unser Vertriebsteam.
- Gesprächsergebnisse und Aktivitäten hältst du sauber in HubSpot fest.
- Bei der Weiterentwicklung unserer Outbound-Prozesse bringst du dich aktiv ein, von Gesprächsleitfäden über Zielgruppenansprache bis hin zur Optimierung unserer

Marketingmaterialien.

- Du hilfst uns, den Markt, den Wettbewerb und relevante Anwendungsfälle besser zu verstehen, und erstellst regelmäßig kleinere Auswertungen und Reports für das Sales-Team.

Das bieten wir Dir

- Eine offene, wertschätzende Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen.
- Die Möglichkeit, in einer zukunftssträchtigen Branche mit echtem Impact zu arbeiten.
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice – bei gleichzeitigem regelmäßigem Austausch im Büro.
- Moderne Tools, agile Methoden und viel Raum für Eigenverantwortung.

Das bringst du mit

- Du bist eingeschriebene:r Student:In, idealerweise im Bereich Wirtschaft, Kommunikation, Personal oder Marketing oder überrasche uns.
- Kommunikationsstärke gehört zu deinen echten Stärken: Du kannst zuhören, Dinge auf den Punkt bringen und greifst auch gern zum Hörer, ein „Kein Interesse“ bringt dich nicht aus dem Takt.
- Energiewirtschaft und Digitalisierung findest du spannend, und du hast Lust, dich eigenständig in neue Themen einzuarbeiten.
- Du bewegst dich auf Deutsch und Englisch sicher, schriftlich wie mündlich, intern wie extern.
- Strukturiert, zuverlässig und gut organisiert, das gilt für dich auch dann, wenn du dir deine Arbeitszeit selbst einteilst. Erste Erfahrungen im telefonischen Kundenkontakt sind ein Plus, aber kein Muss.
- Du schätzt Teamarbeit und freust dich auf den persönlichen Austausch an unserem Standort in Freiburg.

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Jetzt bewerben!

[Karriereseite](#)