

WERKSTUDENT (m/w/d)

Telefonakquise & Messe-Kampagne

Befristet: April – Mai 2026 | Wuppertal | 15–20 Std/Woche

Du hast kein Problem damit, zum Telefon zu greifen und mit Entscheidern zu sprechen? Du willst in einem MedTech-Startup echte Verantwortung übernehmen statt Kaffee zu kochen? Dann lies weiter.

Wer wir sind

senvis Medical entwickelt **AnnaCare** – einen kontaktlosen Bettsensor, der in Pflegeeinrichtungen Stürze verhindert. Ohne Kamera, ohne Strahlung – nur über Vibration. Über 1.600 Systeme laufen bereits in mehr als 500 Einrichtungen deutschlandweit.

Wir sind ein kleines, schnelles Team in Wuppertal. Kein Konzern, keine langen Entscheidungswege. Was du hier machst, hat direkten Impact auf echte Verkäufe.

Deine Aufgabe

Wir stellen auf der **Altenpflege-Messe in Essen (21.–23. April 2026)** aus – der wichtigsten Fachmesse der Pflegebranche. Dein Job: Pflegeeinrichtungen in der Region anrufen, kostenlose Messtickets anbieten und Termine an unserem Stand vereinbaren.

Konkret:

- Telefonische Ansprache von Pflegedienstleitungen und Heimleitungen (keine Kaltakquise ins Blaue – du hast eine vorqualifizierte Liste mit allen relevanten Infos)
- Kostenlose Fachbesuchertickets vergeben und persönliche Termine am AnnaCare-Stand einbuchen
- Leads dokumentieren und qualifizierte Kontakte an die Geschäftsführung übergeben
- Nach der Messe: Nachfassen bei Kontakten und kostenlose Pilotprojekte vereinbaren

Wichtig: Du verkaufst nichts am Telefon. Du lädst ein. Du hast ein fertiges Gesprächsskript, eine priorisierte Anrufliste und ein Einarbeitungs-Briefing. Wir lassen dich nicht ins kalte Wasser springen.

Was du mitbringst

Must-haves:

- **Deutsch auf Muttersprachniveau** – nicht verhandelbar. Deine Gesprächspartner sind Pflegeleitungen, kein Startup-Slang.
- **Keine Angst vorm Telefon** – du rufst 30–50 Mal am Tag an. Nach dem dritten „Kein Interesse“ machst du weiter, nicht zu.

- **Freundlich, empathisch, zuverlässig** – du sprichst mit Menschen, die einen stressigen Job haben. Respekt und Einfühlungsvermögen sind Pflicht.
- **Verfügbar ab Ende März / Anfang April 2026** – die Kampagne ist zeitkritisch.

Nice-to-haves (kein Muss):

- Erfahrung in Telefonie, Vertrieb oder Kundenservice
- Studium im Bereich Gesundheitswirtschaft, BWL, Sozialwissenschaften o.ä.
- Interesse an HealthTech oder Pflege

Was du bekommst

Vergütung	14 €/Std + Bonus für jeden vereinbarten Messe-Termin
Zeitraum	April – Mai 2026 (ca. 8 Wochen)
Stunden	15–20 Std/Woche, flexibel einteilbar
Ort	Büro in Wuppertal (bevorzugt) oder hybrid
Startup-Erfahrung	Direkter Draht zur Geschäftsführung, kein Bürokratie-Overhead
Echte Ergebnisse	Du siehst direkt, was deine Arbeit bewirkt – jeder Termin zählt
Werkzeuge	Fertiges Gesprächsskript, priorisierte Lead-Liste, Einarbeitung

Zum Bonus: Für jeden qualifizierten Messe-Termin, der tatsächlich stattfindet, gibt es einen Bonus obendrauf. Wer gut ist, kommt deutlich über 14 €/Std. Die besten Werkstudenten verdienen erfahrungsgemäß 18–20 € effektiv.

So bewirbst du dich

Kein Anschreiben nötig. Schick uns eine kurze E-Mail mit:

- **1)** Wer du bist
- **2)** Wann du starten kannst
- **3)** Warum du keine Angst vorm Telefon hast

Optional: Lebenslauf anhängen

E-Mail an: info@senvis.de

Betreff: „Werkstudent Telefonakquise“