

Praktikum im Bereich B2B & Partnerships (6 Monate) – Start: September 2026

Über Vialma

Vialma sucht eine engagierte, strukturierte und proaktive Praktikantin bzw. einen engagierten, strukturierten und proaktiven Praktikanten für unser B2B & Partnerships Team. Wenn du Interesse an Business Development, digitalen Innovationen und der Kulturbranche hast und in einem internationalen Startup praktische Erfahrungen sammeln möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

In dieser Rolle unterstützt du unser B2B-Team bei operativen Aufgaben, der Projektkoordination und der Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen. Gleichzeitig erhältst du spannende Einblicke in die Arbeit mit führenden Kulturinstitutionen Europas und trägst aktiv zum Wachstum unseres Unternehmens bei.

Vialma ist ein Streamingdienstleister für Kunst und Kultur. Wir entwickeln digitale und multimediale Erlebnisse, die Kulturinstitutionen dabei unterstützen, ihre Zielgruppen besser zu erreichen, neue Einnahmequellen zu erschließen und ihre Community nachhaltig zu stärken.

Zu unseren Partnern gehören renommierte Institutionen wie die Opéra national de Paris, das Musée d'Orsay, der Palau de la Música Barcelona, die Bayerische Staatsoper, das London Symphony Orchestra sowie internationale Marken und Banken.

Wir entwickeln White-Label-Streaming-Plattformen und kuratierte digitale Angebote mit innovativen Funktionen, die unseren Partnern helfen, mehr Tickets zu verkaufen, Spenden zu generieren und die Bindung zu ihrem Publikum zu stärken.

Darüber hinaus haben wir einen Geschäftsbereich für Gesundheit & Bildung aufgebaut. Führende Krankenhäuser, Universitäten und Bildungseinrichtungen nutzen unsere Plattform, um Patienten und Studierenden einen inspirierenden Zugang zu Kunst und Kultur zu ermöglichen.

Mehr über unsere B2B-Lösungen erfährst du hier:

<https://solutions.vialma.com/en/home>

Die Position ist hybrid für Bewerber mit Wohnsitz in Paris oder Brüssel. Dort stehen Coworking-Spaces zur Verfügung.

Du wirst Teil eines internationalen Teams mit rund 20 Kolleg:innen aus fünf Ländern und zehn Nationalitäten. Vielfalt und Inklusion sind fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur – wir schaffen ein Arbeitsumfeld, in dem sich alle willkommen fühlen.

Das erwartet dich

- Direkter Kontakt zu führenden Kulturinstitutionen in Europa.
- Einblicke in aktuelle Technologiethemen wie Streaming, Künstliche Intelligenz und digitale Medien.
- Praktische Erfahrung mit modernen B2B-SaaS-Vertriebsprozessen und Tools wie CRM-Systemen, E-Mail-Marketing und Datenmanagement.

Deine Aufgaben

Zu deinen Tätigkeiten gehören unter anderem:

- Markt- und Wettbewerbsrecherche sowie Identifikation neuer Trends und potenzieller Partnerschaften.
- Unterstützung bei der Akquise neuer Unternehmen und Institutionen, Analyse ihrer Digitalisierungsbedarfe sowie Vorbereitung von E-Mail-Kampagnen und telefonischen Follow-ups.
- Recherche relevanter Kulturveranstaltungen, Konferenzen und Networking-Events.
- Arbeit mit CRM- und Sales-Tools wie HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, RingOver und Jira.
- Vorbereitung von Kundenterminen, Teilnahme an Meetings sowie Erstellung von Gesprächsprotokollen.
- Unterstützung des Marketingteams bei Präsentationen, Case Studies, Newslettern und Social-Media-Inhalten.
- Mitarbeit bei der Erstellung von Projektkonzepten, Ausschreibungen und Partnerschaftsangeboten.

Dein Profil

- Du begeisterst dich für digitale Innovation, Business Development und Marketing.
- Du arbeitest strukturiert, sorgfältig und eigenverantwortlich.
- Du lernst neue digitale Tools und Technologien schnell und arbeitest dich gerne in neue Themen ein.
- Du kommunizierst gerne und arbeitest sowohl selbstständig als auch im Team.
- Du bringst Eigeninitiative mit und gehst neue Herausforderungen proaktiv an.
- Du interessierst dich für Musik, Kunst und Kultur.
- **Du verfügst über fließende Englischkenntnisse sowie gute Französischkenntnisse. Weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.**
- Du bist sicher im Umgang mit digitalen Tools und Plattformen.

- Du bist für mindestens sechs Monate in Vollzeit verfügbar.

Idealerweise bringst du mit

Erste praktische Erfahrungen im Bereich Vertrieb, Marketing oder Business Development – beispielsweise durch Praktika, Werkstudententätigkeiten oder Hochschulprojekte – sind von Vorteil, aber keine Voraussetzung.

Vergütung & Arbeitsort

- Vergütung: 1.200 € brutto pro Monat
- Arbeitsort: Paris oder Brüssel
- Hybrides Arbeiten mit bis zu zwei Homeoffice-Tagen pro Woche

Bitte sende deine Unterlagen bis zum 15.07.2026 an

Philippine Mignot / Chief of Staff

philippine@vialma.com.