



INFINITI

EMPOWER THE DRIVE



innovativen Produkten ist dabei das Händlernetz und die Etablierung der Marke wichtigster Erfolgsfaktor. Die Marke Infiniti wurde 1989 in den USA gegründet. In Europa sind wir seit 2008 vertreten und haben dort inzwischen 93 Infiniti Zentren in 19 Märkten eröffnet. Deutschland haben wir als wichtigsten europäischen Wachstumsmarkt definiert und werden uns dementsprechend stark engagieren. Die Basis für dieses Engagement bildet unser Produktportfolio, das in den nächsten Jahren komplett erneuert und zudem deutlich ausgebaut wird. Zuletzt wurden das leistungsstarke Sportcoupé Q60 sowie der Cross-Over QX30 eingeführt, welche mit effizienten und leistungsstarken Vier- bzw. Sechszylindermotoren ausgestattet sind. Sie stammen, ebenso wie die Plattform für unser Kompaktmodell Q30, das wir im Jahr 2016 zur Marktreife gebracht haben, aus einer langfristig angelegten technischen Kooperation mit Daimler. Die Marke Infiniti ist bereit, das nächste Kapitel aufzuschlagen. Eine spannende Zeit für uns, aber ganz besonders auch für Sie.

Ab SOFORT suchen wir Sie für 6 Monate als:

Praktikant/in im Bereich Vertrieb und Marketing bei einem automobilen Startup-Unternehmen

Tätigkeitsbeschreibung:

- Unterstützung bei der operativen und strategischen Ausrichtung der Infiniti Organisation für die Märkte Deutschland, Schweiz und Österreich
- Regelmäßiges Sales-Monitoring einschließlich KPI Dashboard-Erstellung und Pflege
- Unterstützung bei der Entwicklung von Verkaufsförderungsmaßnahmen im Handel
- Erstellung von Business Performance Statistiken und Präsentationen im Bereich Sales
- Markt- und Wettbewerbsanalysen für Deutschland, Schweiz und Österreich
- Unterstützung des Händlermarketings für Deutschland, Schweiz und Österreich
- Organisation von Händlertagungen, Investorevents, Flottenkundenveranstaltungen, Automobilmesse etc.
- Erstellung von Analysen zur Leadgenerierung und des Follow-up
- Vorbereitung sämtlicher Händlerkommunikationen für alle Märkte
- Erstellung von Präsentationen für Investoren und Händlerkandidaten sowie Vor- und Nachbereitung von Investorenmeetings

Anforderungsprofil:

- BWL- Studium (ab dem 4. Semester) und erste Erfahrungen im Vertrieb
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse
- Sehr gute Deutschkenntnisse und fließende Englischkenntnisse
- Analytisches Denken und strukturierte Arbeitsweise
- Kommunikativ und teamfähig
- Sie haben 6 Monate Zeit und sind bereit 36,5h/Woche zu arbeiten
- Führerschein wünschenswert

Benefits:

- Flexible Arbeitszeiten
- Mitarbeiterrestaurant
- Essenzulage
- Barrierefreiheit
- Parkplatz
- Gute Verkehrsanbindung
- Mitarbeitererevents
- Betriebssport

Wir bieten Ihnen eine attraktive Vergütung von **1404,- Euro/Monat** und ein spannendes Aufgabenfeld.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit Angabe Ihres frühesten Starttermins per Mail an: karriere.deutschland@nissan.de

Nissan Center Europe GmbH

Frau Karoline Barth • Renault Nissan Str. 6-10 • D - 50321 Brühl

<http://www.infiniti.eu>