

Du bist auf der Suche nach einer Herausforderungen und willst dein Vertriebstalent unter Beweis stellen? Dann sollten wir uns kennenlernen! Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort - für 3 bis 6 Monate - einen

Praktikanten (m/w) für den Bereich Vertrieb mit Übernahmeoption

für unser Büro in Köln. Als Praktikant/in unterstützt du unsere Geschäftsführung sowie die Projektmanager bei anspruchsvollen Aufgaben.

Wer wir sind:

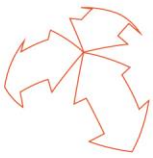
Die trAIDe GmbH ist ein dynamisches Team mit zehn Jahren Erfahrung in der Identifikation, Auswahl und Anbahnung von neuen Geschäftsbeziehungen für unsere Kunden. Wir sind Experten im Zusammenbringen von Partnern aus der Gesundheits- und Umweltbranche. Wir werden für unseren Einsatz, Verlässlichkeit und aufrichtiges Interesse an einer erfolgreichen Kooperation von allen Seiten geschätzt. Unsere Vision ist es, Menschen den Zugang zu einem funktionierenden Gesundheitswesen und zu einer sauberen Umwelt zu ermöglichen und somit ihren Lebensstandard zu verbessern.

Was wir dir bieten:

- Spannende, internationale Projekte im öffentlichen sowie privatwirtschaftlichen Bereich
- Eine steile Lernkurve in den Bereichen Sales und International Business
- Erlernen diverser Vertriebsstrategien sowie –techniken direkt von unserem Geschäftsführer (Empfehlungsmarketing, Neukundenakquise, etc.)
- Ein motiviertes, junges und internationales Team
- Ein aufgeschlossenes, dynamisches Umfeld, in dem du eigene Ideen einbringen und umsetzen kannst
- Ein bezahltes Praktikum
- Gute Chancen auf eine Festeinstellung nach einem erfolgreich absolvierten Praktikum

Als Praktikant/in liegen folgende Aufgaben in deinem Verantwortungsbereich:

- Du unterstützt aktiv das Vertriebsteam im Tagesgeschäft und bei der Vorbereitung von Kundengesprächen
- Du arbeitest mit anderen Geschäftsbereichen zusammen, um Entwicklungspotenziale zu erkennen und selbstständig vertriebliche Strategien zu entwickeln
- Du besuchst Informationsveranstaltungen und Messen (Unterstützung bei der Akquise für internationalen Kooperations- und Geschäftsanbahnungsprojekte)
- Du erstellst und überarbeitest Präsentationen und Angebote für (Neu-)Kunden
- Du unterstützt die Geschäftsführung bei der Neukundengewinnung, unter anderem durch Telefonakquise (Outbound Warm- und Kaltakquise)



Damit überzeugst du uns:

- Verkaufstalent (Du bist kommunikativ und kannst Kunden von unserer Vision überzeugen)
- Kreativität und out-of-the-box Denken
- Selbstständigkeit, Verantwortungsbereitschaft, Erfolgswillen und eine schnelle Auffassungsgabe
- Studium mit Wirtschaftsschwerpunkt oder eine vergleichbare Studienrichtung
- Sehr gute MS Office Kenntnisse (v.a. Power Point und Excel)
- Praktika und erste Berufserfahrungen in relevanten Bereichen wünschenswert
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse (weitere Fremdsprachen von Vorteil)

Konnten wir dein Interesse wecken? Dann schick uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (aussagekräftiges Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) ausschließlich per Email!

Ansprechpartner:

Matthias Brandt

Matthias.brandt@traide.de

Tel.: (0)221 935 445-16

Bei der trAIDe bekommt man von Anfang an spannende und verantwortungsvolle Aufgaben, an denen man persönlich sowie beruflich wächst.



Matthias
Projektmanager und
ehemaliger Praktikant