

TRAINEEPROGRAMM FÜR ABSOLVENTEN

ZUM VERTRIEBSSPEZIALIST (M/W/D)

STANDORT NÜRNBERG / KÖLN & DÜSSELDORF



Gegründet 2003 in Nürnberg, gehören wir heute mit 300 Mitarbeitern zu den führenden Vertriebspezialisten in Deutschland. Als Vertriebspartner von nationalen und internationalen Topunternehmen unterstützen wir unsere Kunden beim Verkauf ihrer Produkte, ausschließlich an Geschäftskunden. Dafür haben wir schon heute eine starke Mannschaft im Rennen.

Wir bilden Sie in unserem 2-jährigen Trainee-Programm praxisnah zum Vertriebspezialisten aus. Sie übernehmen in dieser Zeit in einer Vertriebsaufgabe z.B. als Account Manager konkrete Umsatzverantwortung vom ersten Tag an. Wir bieten Ihnen parallel eine fundierte Ausbildung zum Vertriebsprofi. Die Trainer unserer hauseigenen SalesAcademy unterstützen dabei Ihre Entwicklung zum Vertriebspezialist durch mehr als 30 Trainingstage und Coachings. Ziel des Traineeprogrammes ist eine Spezialisierung für konkrete hochwertige Aufgaben im Innendienst, Außendienst, Training oder Projektmanagement.

> Ihre Aufgaben

- Aktive Vertriebsarbeit im operativen Tagesgeschäft als Account-Manager (m/w) oder Sales-Manager (m/w) mit Umsatzverantwortung
- Teilnahme an regelmäßigen Trainingsmaßnahmen und unseren begleitenden Vertriebsschulungen
- Durchführung von Projekten als Projektleiter
- Spezialisierung auf die Bereiche Innendienst, Außendienst, Training, Projektmanagement oder unserer Sales Task Force

> Ihr Profil

- Der Wille, im Vertrieb durchzustarten, mit dem Ziel, sich zu einem kompetenten Spezialisten im Vertrieb entwickeln zu wollen
- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium
- Möglichst erste Erfahrung im Vertrieb oder in der Kundenbetreuung
- Ausgeprägtes Kommunikationstalent und Spaß am Verkauf
- Ein hohes Maß an Ausdauer, Zielstrebigkeit, Selbstorganisation und Durchsetzungsstärke

> Diese Benefits bieten wir Ihnen

Nachdem Sie das Trainee-Programm erfolgreich absolviert haben, haben Sie die Chance auf eine **hochwertige vertriebliche Tätigkeit** in unserem Unternehmen. Werden Sie Teil unseres innovativen Unternehmens, in das Sie Ihre bisherigen beruflichen und persönlichen Erfahrungen einbringen sowie erweitern können. Bei uns finden Sie ein **modernes Arbeitsumfeld**, das durch hohe **Eigenverantwortung** mit **flachen Hierarchien** und einer offenen **Feedbackkultur** geprägt ist. Unser Miteinander verstärken wir durch regelmäßige **Teamevents**, **Firmenfeiern** und monatliche „**Get-togethers**“ mit der Geschäftsführung. Spannende Mitarbeitervergünstigungen durch **Corporate Benefits** und einen **Zuschuss** zu unseren **Parkhausstellplätzen** dürfen bei uns natürlich nicht fehlen.

> Sie haben noch Fragen?

Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen.

Ihr Ansprechpartner für Köln & Düsseldorf:

Robert Hoffmeyer

Robert.Hoffmeyer@suxceed.de, Telefon +49 2203 8957 715



SUXXEED Sales for your Success GmbH



Hauptsitz
Nordostpark 82 | 90411 Nürnberg
Telefon: +49 911 6602 100 | Fax: +49 911 6602 200



Niederlassung Köln
ABC Tower
Ettore-Bugatti-Straße 6-14 | 51149 Köln
Telefon: +49 2203 8957 700 | Fax: +49 2203 8957 701



E-Mail: info@suxceed.de | www.suxceed.de

SUXXEED THE SALES EVOLUTION GROUP®

WIR

LASSEN

NICHTS

UNVERKAUFT.

TÄGLICH!