

**CARE CHANGES
EVERYTHING.**

Beiersdorf

HOME OF



Eucerin

Hansaplast

LA PRAIRIE
SWITZERLAND

CHANTECAILLE

PRAKTIKUM SALES DEUTSCHLAND (W/M/D) | BEIERSDORF

Wir bei Beiersdorf möchten dazu beitragen, dass sich Menschen in ihrer Haut wohlfühlen – und unser Engagement geht weit über die Pflege der Haut hinaus. Seit 140 Jahren entwickeln wir innovative Haut- und Körperpflegeprodukte für bekannte Marken wie NIVEA, Eucerin, La Prairie, Hansaplast und Labello. Wir handeln nach unserem Purpose WE CARE BEYOND SKIN und übernehmen Verantwortung für unsere Verbraucher*innen, unsere Mitarbeitenden, die Umwelt und die Gesellschaft.

Hinter jeder Marke, jedem Produkt und jedem unserer Erfolge stehen unsere mehr als 20.000 Mitarbeitenden. Für sie leben wir eine integrative Kultur des Respekts und Vertrauens, die sich stark an unseren Werten - CARE, COURAGE, SIMPLICITY und TRUST - orientiert. Außerdem setzen wir auf Vielfalt, indem wir die Einzigartigkeit jedes*r Einzelnen schätzen und uns verpflichten, jedem*r die gleichen Chancen zu geben.

DEINE AUFGABEN

Du hast Lust neben dem Studium Berufserfahrung zu sammeln und begeisterst dich für Vertriebsthemen und für unsere Produkte? Dann könnte dieser Job genau das Richtige für dich sein.

Unser Vertriebsteam ist zentraler Ansprechpartner für unsere Kunden im Handel. Als Teil dieses Teams hast du die Möglichkeit in einem leistungsorientierten Umfeld von unseren erfahrenen Mitarbeitenden zu lernen und eigenständig Sales Themen und Projekte voranzutreiben.

Zu deinen Aufgaben gehören:

- Unterstützung der Key Account Manager im Tagesgeschäft, z.B. Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Unterstützung bei der Erstellung von Sortiments- und Vermarktungspräsentationen
- Regelmäßige Pflege und ad-hoc Erstellung von Reportings und Analysen
- Übernahme eigener (strategischer) Sales Projekte
- Unterstützung bei der Identifikation von Wachstumspotentialen im deutschen Handel

DEIN PROFIL

- Hochschul- oder Fachhochschulstudium, vorzugsweise Wirtschaftswissenschaften; ordentlich immatrikuliert während der gesamten Werkstudententätigkeit
- Erste Praxiserfahrung durch Praktika und/oder Werkstudententätigkeiten im Vertrieb, E-Commerce sowie Erfahrungen in einem FMCG Umfeld sind von Vorteil
- Neugierde und Begeisterung für Vertriebsthemen
- Hohe Motivation, sehr gutes Organisationstalent, exzellente Teamfähigkeit
- Gute analytische Fähigkeiten
- Gute Kommunikationsfähigkeit
- Zuverlässigkeit und hohe Fähigkeit zur Selbstorganisation
- Gute MS Office Kenntnisse, insbesondere Excel und Power Point
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

WEITERE INFORMATIONEN

Bei Beiersdorf schätzen wir Vielfalt und möchten allen Bewerber*innen die gleichen Chancen in unserem Auswahlprozess geben – unabhängig von z.B. Geschlecht, sexueller Identität, Nationalität, Ethnizität, Religion oder Weltanschauung, Behinderung oder Alter. Bitte teile uns in deinen Unterlagen daher nur Informationen & Daten mit, die zur Beurteilung deiner Bewerbung wichtig sind (Lebenslauf sowie relevante Zeugnisse und Zertifikate). Verzichte auch gern auf ein Bewerbungsbild. Bei Rückfragen steht dir gern unsere Recruiterin Isabel Warnecke unter Students_RC@Beiersdorf.com zur Verfügung.

JOB-DETAILS

Vertragsart:	Befristet, 6 Monate / Teilzeit
Startdatum:	15.05.2024
Land / Stadt:	Deutschland / Hamburg
Unternehmen:	Beiersdorf AG
Job ID:	15470

DEIN GEHALT

Neugierig auf dein Gehalt? Deine Tätigkeit bei Beiersdorf wird fair vergütet, sowohl bei einem freiwilligen Praktikum als auch bei einem Pflichtpraktikum verdienst du 2.025€ pro Monat. Bei einer Werkstudententätigkeit liegt unser Gehalt bei 19,39€ pro Stunde.