



Sales Trainee (m/w/d)

Bist Du auf der Suche nach einer erfolgreichen Karriere im Sales? Dann bist Du bei uns genau richtig! Wir unterstützen DAX-Konzerne, Weltmarktführer & Tech-Riesen in IT- und Digitalisierungsprojekten. Lerne das Sales 1x1 von der Pike auf und lass Dich von erfahrenen Sales Trainern unserer BestPlace2Grow Academy ausbilden. Im 360°-AGILE Traineeprogramm lernst Du alle wesentlichen Stationen und Facetten der modernen IT-Dienstleistung kennen.

Wir entwickeln Dich zum kompetenten Kundenberater, mit dem Ziel, langfristig ein eigenes Profit Center aufzubauen und Dein Kundenportfolio strategisch weiterzuentwickeln. Wir helfen Dir Dich zum eigenständigen General Sales Manager zu entwickeln, mit dem Ziel dein eigenes Profit Center zu gründen, dein eigenes Kundennetzwerk und Team zu managen.

Deine Aufgaben

- ☑ Du recherchierst potenzielle Kunden mit spannenden Projekten für IT-Experten unter Zuhilfenahme moderner Tools wie Hubspot oder Echobot
- ☑ Du vereinbarst Beratungsgespräche bei diesen Zielkunden für unsere Kundenberater
- ☑ Begleite Termine unserer Kundenberater und verantworte eigenständig Prozessschritte in unserem CRM-System
- ☑ Du unterstützt bei dezidierten Marktrecherchen sowie der Konzeption und Durchführung digitaler Sales-Kampagnen
- ☑ Lerne in den Disziplinen Recruiting, Operations Support Management und Digital Marketing das nötige Rüstzeug für eine Karriere als Kundenberater in der IT-Branche

Dein Profil

- ☑ Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium
- ☑ Es macht Dir Spaß, mit Deiner positiven Ausstrahlung am Telefon und im persönlichen Kundengespräch zu überzeugen
- ☑ Du begeisterst Dich für IT-Themen und hast Spaß daran, neue Kompetenzfelder zu erwerben
- ☑ Du bist wettbewerbsorientiert und identifizierst dich mit unserem Anspruch Qualitätsführer zu sein
- ☑ Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Dein Profil ab

Deine Chancen und Vorteile

- ☑ Finde in unserem 12-monatigen Traineeprogramm den perfekten Berufseinstieg in eine unbefristete Festanstellung
- ☑ Profitiere von Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten durch unsere interne Academy: Exklusives Onboardingprogramm und Professional Training, Hospitationen, individueller Einarbeitungsplan und persönliches Coaching
- ☑ Nutze die Homeoffice-Option und profitiere von unseren Corporate Benefits wie z.B. Remote Work, Corporate Benefits oder Leasing-Angebote für ein Business Bike
- ☑ Vielseitige Karrieremöglichkeiten durch unser mehrstufiges Karrieremodell - etabliere Dein eigenes Profitcenter-Team und übertreffe deine Bonuserwartungen in einem nach oben offenem Provisionsmodell
- ☑ Besser als letztes Jahr, jedes Jahr – Das ist unser Anspruch. Wir geben dir alle Möglichkeit ein Unternehmer im Unternehmen zu sein: top itservices AG – Best Place2Grow!
- ☑ Flache Hierarchien und eine Duz-Kultur

Erkennst Du Dich wieder? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung. Bitte sende uns hierfür Deinen aktuellen Lebenslauf sowie Zeugnisse zu, vorzugsweise über unser Online-Formular oder unter Angabe der Kennziffer **373-1018** per E-Mail an job-01@top-itservices.com. Erste Informationswünsche und Fragen beantwortet Dir Frau Lisa Stölzle gern telefonisch unter +49 30 2014497-38. Wir freuen uns, bald von Dir zu hören!