



Werkstudent (m/w/d) als Assistenz des Teamlead Sales

Beginn & Dauer: baldmöglichst, langfristig
Arbeitszeit: 12 – 20 Std./Woche
Arbeitsort: Hamburg-Altona
Branche: Personaldienstleistung
Karrierelevel: Werkstudent
Projekt-ID: 20121249_4
(Bei Kontakt bitte immer angeben)

Jetzt bewerben!

Das erlebst Du bei uns

- ✓ Recherche und telefonische Akquisition von Neukunden
- ✓ Dokumentation von Vertriebsaktivitäten in unseren internen Systemen
- ✓ Aufnahme und Evaluation von Kundenanfragen
- ✓ Erstellung von kundenspezifischen Präsentations-/Akquise Unterlagen
- ✓ Unterstützung des Teamlead Sales
- ✓ Vor- und Nachbereitung von Team-Meetings
- ✓ Unterstützung im Vertriebscontrolling
- ✓ Onboarding neuer Teammitglieder

Deine Qualifikationen

- ✓ Laufendes Studium
- ✓ Erste Erfahrung im Vertrieb oder Account Management
- ✓ Kenntnisse in MS Excel und MS PowerPoint
- ✓ Sicheres Auftreten und Teamfähigkeit
- ✓ Kommunikationstalent im schriftlichen, persönlichen sowie telefonischen Kontakt
- ✓ Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- ✓ Ausgezeichnete Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unsere Vielfalt ist Deine Chance!

univativ ist ein Projekt- und Personaldienstleister, der Studenten und Absolventen spannende Jobs bei renommierten Unternehmen bietet. Deine Karriere ist unsere Mission, denn Deine Entwicklung liegt uns am Herzen.

Du hast erste Erfahrungen im Vertrieb und Kommunikation ist Deine Stärke? Dann suchen wir Dich als Werkstudenten (m/w/d) als Assistenz des Teamlead Sales bei univativ intern am Standort Hamburg! Du unterstützt in Deiner neuen Position das bestehende Accountmanagement-Team in der Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung. Außerdem bist Du erster Ansprechpartner für den Teamlead bei der Steuerung und Koordination des gesamten studentischen Sales-Teams. Neben dem telefonischen Vertrieb bereitest Du Kennzahlen und Präsentationen vor und betreust neue Teammitglieder.

Als Projekt- und Personaldienstleister mit Fokus auf akademische Berufseinsteiger arbeitet univativ deutschlandweit mit namhaften Mittelständlern und DAX-Konzernen zusammen. Am Standort Hamburg erwartet Dich ein motiviertes Team und ein modernes Büro im Herzen von Altona in unmittelbarer Nähe zur Elbe. Wir bieten Dir neben einem umfassenden Einblick in die Bereiche Vertrieb und Account Management eine angenehme Arbeitsatmosphäre und attraktive Incentives. Wenn Du Lust auf einen Mix aus operativen und analytischen Herausforderungen im Vertrieb hast und Deine Karriere mit Turboantrieb starten möchtest, dann bewirb Dich jetzt!

Das bieten wir

- ✓ Ein motiviertes und dynamisches Team mit flachen Hierarchien
- ✓ Bio-Obst am Arbeitsplatz
- ✓ Ein modernes Büro im Herzen von Altona
- ✓ Ein attraktives Vergütungsmodell
- ✓ Corporate Shopping und Rabatte für ausgewählte Fitnessstudios