

Wachsen Sie mit.

Weltmarktführer
sucht Verstärkung.



Die Testo ist weltweit führend im Bereich portabler und stationärer Messlösungen. In 37 Tochtergesellschaften rund um den Globus forschen, entwickeln, produzieren und vermarkten 3.700 Mitarbeiter für das High Tech Unternehmen. Wir überzeugen unsere Kunden mit hochpräzisen Messgeräten und innovativen Lösungen für das Messdatenmanagement von morgen. Produkte der Testo helfen Zeit und Ressourcen zu sparen, die Umwelt und die Gesundheit von Menschen zu schützen und die Qualität von Waren und Dienstleistungen zu steigern. Wir verbinden die Stärken eines Konzerns mit der Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens. Gestalte die Dinge mit und entwickle dich weiter. Wir sehen in dir nicht nur den Mitarbeiter, sondern auch den Menschen!

Praktikum / Praxissemester im Direktvertrieb Industrie (Vertrieb Deutschland) (m/w/d)

(Stellen-ID: 2003)

Was erwartet dich?

Lerne im Rahmen eines 6-monatigen Pflichtpraktikums das spannende und vielfältige Aufgabengebiet der Einheit Direktvertrieb Industrie kennen:

- Unterstützung bei der Weiterentwicklung des Industrie-Direktvertriebs im deutschen Markt
- Erstellung von Markt- und Branchenanalysen
- Durchführung von Kaltakquise-Aktivitäten sowie Kundenbefragungen (primär telefonisch)
- Mitarbeit an der Umsetzung der definierten Direktvertriebsstrategie
- Analyse der Vertriebsprozesse inklusive Ableitung von Optimierungsbedarfen

Was können wir dir bieten?

- Exklusive Benefits (Sport- und Fitnessangebote, Massagen, Mitfahrbörse, Zuschuss zum Mittagessen)
- Wachsendes, sehr innovatives Unternehmen mit gutem Betriebsklima
- Flexible Arbeitszeiten
- Integration in das Vertriebsteam & Zusammenarbeit mit dem Vertriebsleitungsteam sowie aktive, praktische Mitarbeit an relevanten Themen
- Anspruchsvolle und interessante Aufgaben / Projekte
- Eigenverantwortliche Bearbeitung von Teilaufgaben
- Unterstützung bei der Integration ins Unternehmen durch einen detaillierten Einarbeitungsplan
- Die Möglichkeit frühzeitig direkte Kundenerfahrung zu sammeln und den Direktvertrieb kennen zu lernen
- Einblick in die Strukturen und Prozesse unserer Kunden

Was solltest du mitbringen?

- Studienhintergrund z.B. in Wirtschaftsingenieurwesen, BWL, Informatik/Wirtschaftsinformatik, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb
- Fundierte Excel- sowie PowerPoint-Kenntnisse
- Offenheit gegenüber IT-Systemen, wie z.B. Microsoft Dynamics und neuen Kanälen, wie z.B. LinkedIn
- Hohe Eigeninitiative und Engagement
- Selbständige Arbeitsweise sowie Teamfähigkeit
- Macher-Mentalität

- Fähigkeit, sich auszudrücken und zu kommunizieren
- Freude im direkten 1:1-Dialog mit (potenziellen) Endkunden
- Spaß & Interesse am Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten

Du profitierst von:



Eigener Laptop



**Individuelle
Förderung**



**Flexible
Arbeitszeiten/
Mobiles Arbeiten**



**Sport- und
Gesundheitsangebote
(z. B. Hansefit)**



**Standort mit hoher
Lebensqualität**

Unsere Kaufmännische Ausbildungsleitung Claire freut sich, dich kennenzulernen! Falls du Fragen hast, rufe uns an unter der Nummer 07653 681 7789.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung über unser [Online-Portal](#).

Auf unseren Social Media Kanälen [testodurchstarter](#) (Instagram) und [Testo Durchstarter](#) (Facebook) erhältst du weitere Einblicke in unseren Arbeitsalltag.

Testo SE & Co. KGaA · Celsiusstraße 2 · 79822 Titisee-Neustadt