



Du möchtest Karriere im Vertrieb machen?

Trainee Junior Sales Manager (m/w)



Das erwartet dich

Mehr Karriere Infos

Weitere Informationen über mindsquare und deine Jobaussichten findest du unter

<http://mindsquare.de/karriere/>

Du bist kommunikativ und möchtest im IT-Projektvertrieb durchstarten?

Wir bieten dir

- Dein Einstieg in der Vertrieb erfolgt durch eine strukturierte, intensive und exzellente Ausbildung mit Plan! In einer Mischung aus Workshops, Rollenspielen, Coachings und Praxisübungen machen wir dich fit für das Business Development!
- Von Beginn an erhältst du einen unbefristeten Arbeitsvertrag und einen sicheren Arbeitsplatz.
- Wir sind ein Enterprise 2.0 Unternehmen – du kannst unsere Vertriebsprozesse aktiv mitgestalten.
- Wir bieten dir ein extrem agiles und innovatives Umfeld.
- Flache Hierarchien gepaart mit Offenheit und Ehrlichkeit erwarten dich.
- Wir sind Freunde statt Kollegen – ein super Team freut sich auf dich.
- Unser Standort Düsseldorf bietet dir Großstadtfleur in einer modernen Arbeitsatmosphäre.
- Wir bieten dir individuelle Karriereperspektiven in den Bereichen Business Development, Sales Executive und Account Management.

Das Programm dauert 6 Monate und beginnt viermal jährlich (Januar/April/Juli/Oktober).

Deine Aufgaben bei mindsquare

- Du schließt das Trainee Programm erfolgreich mit einer Saleszertifizierung ab.
- Du erstellst kreative Vertriebskampagnen, führst diese durch und generierst neue Kundenkontakte.
- Du telefonierst täglich mit Entscheidungsträgern, um ihre Bedarfe zu ermitteln und eine Beziehung aufzubauen.
- Du akquirierst eigenverantwortlich Neukunden und steigert den Umsatz deines Fachbereichs.



- In gezielten Kundenterminen überzeugst du den Kunden von unseren Leistungen und gewinnst ihn als Kunden der mindsquare.
- Du arbeitest eng mit deinen Kollegen aus den anderen Vertriebsrollen und den IT-Fachbereichen zusammen.
- Wenn du dich zum Sales Executive Manager entwickelst, besetzt du deine gewonnenen Projekte mit unseren IT-Consultants in enger Zusammenarbeit mit unseren Fachbereichen.
- Wenn du dich zum Account Manager entwickelst, betreust du unsere Großkunden und baust diese Beziehungen langfristig aus.

Das bringst du mit

- Du hast ein abgeschlossenes Hochschulstudium und idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt.
- Du bist kommunikationsstark, kannst auf Menschen zugehen und weißt zu überzeugen, sowohl am Telefon als auch im persönlichen Gespräch.
- Du bist ein Organisationstalent und behältst immer den Überblick.
- Du kannst dich durchsetzen und besitzt ein hohes Verhandlungsgeschick.
- Du kannst wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und unternehmerisch denken.
- Du bist teamfähig und möchtest im Team erfolgreich sein.
- Du hast eine exzellente Ausdrucksweise in Wort und Schrift.

Dein Ansprechpartner



Timm Funke
Personalleiter

Tel. 0211.175403.0
mindsquare GmbH
Graf-Adolf-Straße 14
40212 Düsseldorf

www.mindsquare.de
bewerbung@mindsquare.de

Daten und Fakten zur mindsquare GmbH

- 2016: geplanter Jahresumsatz 14 Millionen € und 170 Mitarbeiter.
- mindsquare ist eines der erfolgreichsten und am schnellsten wachsenden Beratungsunternehmen Deutschlands. Seit der Geschäftsgründung lag das Wachstum jedes Jahr bei 40 Prozent.
- Wir haben fünf Standorte in Deutschland: Düsseldorf, Berlin, Seelze, Bielefeld und Hamburg.
- 18 der DAX30 Unternehmen sowie über 100 Konzerne und Firmen aus dem Mittelstand gehören zu unseren Kunden.
- Wir tragen die Auszeichnung „Deutschlands beste Arbeitgeber“ 2013, 2014 und 2015.

mindsquare. freundschaftlich. visionär. exzellent.

Das ist unser Leitbild. Wir sind Freunde statt Kollegen, sehen uns als digitale Revolutionäre und bieten unseren Kunden exzellente Technologieberatung. We love IT ist dabei mehr als ein Motto bei mindsquare. Wir sind ein Arbeitgeber für exzellente Informatiker, die für die IT-Beratung brennen und ihre Leidenschaft in Kundennutzen verwandeln wollen.

Du möchtest Karriere im Vertrieb machen?

Dann schick uns deine Bewerbung an bewerbung@mindsquare.de.