

Werkstudent Sales Assistant – hybrid (m/w/d)

Erkrath - Düsseldorf

Freu dich auf:



Flexible Arbeitsmodelle



Weiterbildungsangebote



Workation

Deine Challenges – deine Aufgaben

- Bei uns hast du die Möglichkeit als Werkstudent Einblicke in die Arbeitswelt einer **internationalen Vertriebsorganisation** zu gewinnen.
- Dabei unterstützt du in **Sales spezifischen Projekten**, wie beispielsweise der Ausarbeitung von Sales Playbooks, und lernst im Rahmen dessen ebenfalls andere Bereiche des Unternehmens kennen.
- **Marktrecherchen** und **Kundenbefragungen** führst du selbstständig durch und leitest auf Basis der Ergebnisse Handlungsempfehlungen ab.
- Zudem unterstützt du in der kontinuierlichen **Optimierung von Prozessen**.
- Zum guten Schluss gehört die Unterstützung bei der **(Neu-) Kundenakquise** ebenfalls zu deinen Aufgaben.

Heldenqualitäten – das bringst du mit

- Aktuell absolvierst du ein Studium im Bereich **BWL**.
- Damit einhergehend verfügst du über ein gutes **betriebswirtschaftliches Verständnis**.
- Du bringst Leidenschaft für Vertriebsthemen mit und hast im Idealfall sogar schon erste berufliche Erfahrung im Vertrieb sammeln können.
- Darüber verfügst du über gute Kenntnisse im **MS Office Paket**, besonders Excel & PowerPoint.
- Damit du dich mit deinen internationalen Kolleg*innen gut verständigen kannst bringst du **verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse** mit.
- Die Fähigkeit zur guten **Selbstorganisation** und ein gutes **analytisches Verständnis** runden dein Profil ab.

Wir sind TIMOCOM

smart, safe & simple: als digitaler Marktplatz mit Frachten-börse und Live-Sendungsverfolgung unterstützen wir Unternehmen aus Produktion und Handel sowie Spediteure und Frachtführer bei der Vermittlung von Transportaufträgen im Straßengüterverkehr. Unser Ziel ist es, die Logistik-prozesse unserer Kunden zu optimieren und ihnen dadurch Zeit und Kosten zu sparen.

Key Account & Partner Management bei TIMOCOM:

Die TIMOs aus dem Bereich Key Account & Partner Management sind kompetente Problemlöser*innen für Bestands- und Neukunden. Als Team sind wir in der Lage, allen Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden und decken dabei jeden Teilbereich der Customer Success Journey erfolgreich ab. Die unterschiedlichen Persönlichkeiten und Einflüsse bilden das Fundament für unsere erfolgreiche Arbeit: Der Beitrag jedes einzelnen Teammitgliedes ist spürbar, sichtbar und wertvoll. Unsere Key Accounts & Partner sind die namhaftesten in der Branche.



Cassandra Undorf
Talent Acquisition Manager

+49 211 88 26 40 67
+491725116805
cundorf@timocom.com

Haben wir dein
Interesse geweckt?

Mehr Infos
findest du online:

