



Wir suchen aktuell Unterstützung für unser Unternehmen.
Die Stelle ist zum ehestmöglichen Eintritt für **Teilzeit** geplant.

WERKSTUDENT:IN VERTRIEB INNENDIENST (M/W/D)

Als Werkstudent:in im Vertrieb unterstützt du unser Vertriebsteam bei administrativen und operativen Aufgaben. Wenn dir das liegt, dann bist du hier genau richtig – wir suchen dich!

DEINE AUFGABEN

- > Unterstützung bei der Betreuung bestehender Kunden im Innendienst
- > Vorbereitung und Erstellung von Angeboten, Präsentationen und Verkaufsunterlagen
- > Pflege und Aktualisierung von Kundendaten im CRM-System
- > Unterstützung bei der Bearbeitung von Kundenanfragen per Telefon und E-Mail
- > Erstellung kleinerer Reports anhand der Vertriebszahlen
- > Unterstützung bei Vertriebsaktivitäten und Marketingmaßnahmen
- > Allgemeine organisatorische und administrative Aufgaben im Vertrieb

DEIN TALENT

- > Student:in vorzugsweise in Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen, Sales Management oder vergleichbarem Studiengang
- > Interesse am Vertrieb und an Kundenkommunikation
- > Sicherer Umgang mit MS Office (insbesondere Excel & PowerPoint)
- > Gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- > Serviceorientierte, strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- > Hohe Zuverlässigkeit sowie Teamgeist

**THE
LEAN
WAY**



WAS WIR BIETEN

- > Flexible Arbeitszeiten, die sich gut mit dem Studium vereinbaren lassen
- > Einblicke in Vertriebsprozesse und Kundenmanagement
- > Mitarbeit in einem motivierten und unterstützenden Team
- > Möglichkeit, praktische Erfahrungen in einer professionellen Vertriebsorganisation zu sammeln
- > Moderne Arbeitsmittel und angenehmes Arbeitsumfeld

Aus gesetzlichen Gründen wird darauf hingewiesen, dass das Bruttomindestgehalt für diese Position bei €29.907,- pro Jahr für Vollzeit liegt (eine Überzahlung bei entsprechender Erfahrung und Qualifikation ist natürlich möglich).

Deine Expertin und Ansprechpartnerin:

Renate Wolte, HR Manager

+43 664 88 979 081

welcome@lean-mc.com

**THE
LEAN
WAY**