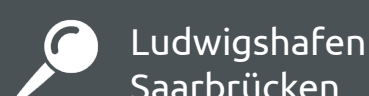


Fachtraine Vertrieb (m/w/d)*



Begleiten Sie uns und unsere Kunden auf ihrem Weg in die Digitalisierung.

Wir sind einer der führenden IT- und Serviceprovider für Energieversorgungsunternehmen und stehen für maßgeschneiderte IT Business-Solutions, Procurement- und Utility-Services sowie HR-Dienstleistungen. Wir schaffen für unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen für eine nachhaltige Zukunftssicherung und begleiten sie erfolgreich auf dem Weg in die Digitalisierung. Wir leisten einen wichtigen Beitrag zur Transformation der Energiewirtschaft und damit auch zum Klimaschutz.

Was erwartet Sie bei uns?

- Start einer Vertriebskarriere durch ein 18-monatiges Fachtraineeprogramm im Bereich Vertrieb mit individueller Gestaltung
- Hospitanzen in allen Unternehmensbereichen mit praxisbezogenem Einblick in die energiewirtschaftlichen Prozesse und IT-Lösungen
- Begleitung durch einen erfahrenen Key Account Manager als persönlichen Mentor
- Vielfältige Aufgaben im operativen Tagesgeschäft und Kennenlernen unserer Kunden
- Repräsentation des Unternehmens an Fachmessen
- Fachliche Qualifizierung und persönliche Weiterentwicklung durch On-the-Job-Maßnahmen sowie spezifische Schulungen
- Unbefristeter Arbeitsvertrag über das Fachtraineeprogramm hinaus

Was bringen Sie mit?

- Bereits abgeschlossenes bzw. zeitnahe Abschluss eines kaufmännischen/technischen Studiums oder vergleichbare Ausbildung
- Quereinsteiger mit vergleichbarer Qualifikation und erste Erfahrungen im Sales-Bereich
- Leidenschaft für den Vertrieb, Verhandlungsgeschick sowie Reisebereitschaft
- Ausgeprägtes wirtschaftliches Denken und Interesse an energiewirtschaftlichen Themen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Souveränes Auftreten, Kunden- und serviceorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsfreude, Flexibilität und hohe Eigenmotivation

Unser prego-Fachtraineeprogramm umfasst eine Dauer von 18 Monaten und bietet Ihnen einen optimalen Einstieg in die Vertriebswelt.

Die Entwicklung Ihrer fachlichen Fähigkeiten erfolgt anhand eines individuellen Entwicklungsplans. Daneben werden Sie unmittelbar „on the job“ in das Tagesgeschäft eingebunden. Nach Ihrer Einarbeitungszeit übernehmen Sie spannende Aufgaben und engagieren sich bei Projektarbeiten.

Unter anderem bieten wir Ihnen:

- Von Beginn an einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Attraktives Einstiegsgehalt (13 Monatsgehälter)
- Individuelles Mentoring für Ihre persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Praxisnahes Lernen durch ein umfangreiches Schulungsprogramm
- Gezieltes Onboarding zum Kennenlernen der prego
- Begleitung durch ein Team von Vertriebs-Spezialisten und erfahrenen Ausbildern
- Modernes & innovatives Arbeitsumfeld
- Flexible Arbeitszeiten

Sie möchten Ihr Engagement, Ihre Kontaktfreudigkeit und Ihre Eigenverantwortung in interessante und zukunftsorientierte Aufgaben einbringen? Dann bewerben Sie sich jetzt und unterstützen Sie unsere Erfolgsgeschichte.

Werden Sie Teil eines starken Teams!

*Bei prego services zählt der Mensch, nicht das Geschlecht. Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

