



Deine Haltestelle auf dem Weg zum Erfolg!

Praktikum Sales & Business Development (w/m/d)

Dir liegt die Zukunft unseres Planeten am Herzen? Du möchtest deinen Teil dazu beitragen, indem du gemeinsam mit uns öffentliche Verkehrsmittel 10x bequemer, schneller und transparenter machst! Werde Teil unseres Teams und sei dabei, wenn wir den ÖPNV revolutionieren.

Wir suchen eine Praktikantin / einen Praktikanten Sales & Business Development, um unseren Kundenstamm zu erweitern und das junge Unternehmen *EcoBus GmbH* strategisch aufzubauen. Mit deiner kooperativen, pragmatischen und extrem ambitionierten Arbeitsweise kannst Du eine / einer der Ersten sein, die das Unternehmen mit kreativen Ideen unterstützt. Du kannst deine Erfahrungen und Dein Wissen hier in der Praxis anwenden und arbeitest direkt mit dem Head of Sales und der Geschäftsführung zusammen.

Du möchtest vom ersten Tag an Verantwortung übernehmen, täglich über Dich hinauswachsen, *EcoBus* mit zum Marktführer aufbauen und dabei selber wachsen - dann bist Du bei uns genau richtig!

Das solltest Du mitbringen

- Du befindest Dich am Ende deines Studiums im Bereich Business / Management / Wirtschaft oder in einer technischen Fachrichtung und hast über Praktika erste Berufserfahrung gesammelt.
- Dich in ein Thema intensiv einzuarbeiten und zu einem Experten zu werden motiviert Dich.
- Du hast ein sehr gutes Verständnis davon, wie ein Sales-Prozess funktioniert.
- Du bist strukturiert, extrem ambitioniert und bezeichnest Dich als echte Performerin bzw. echten Performer mit schneller Auffassungsgabe.
- Ownership ist Dir wichtig: Du arbeitest lösungsorientiert, unabhängig und proaktiv.
- Du hast großes Interesse an Start-ups und dem Start-up-Ökosystem.
- Du sprichst perfektes Deutsch.

Dein Beitrag zum Erfolg unseres jungen Unternehmens

- Du unterstützt bei der Entwicklung der Sales-Strategie.
- Du analysierst und optimierst unsere vorhandene Prozessstruktur oder entwickelst neue Prozesse.
- Du unterstützt bei der Entwicklung von Strukturen und Prozessen im Sales von Verkaufsmaterial über Promotionsmaterial bis hin zur Unternehmenspräsentation.
- Du baust den gesamten Bereich Lead Generation auf (Identifizierung von potentiellen Kunden).
- Du bist (mit)verantwortlich für die Generierung von Erstgesprächen für die Sales-Manager.
- Du arbeitest direkt mit dem Head of Sales und der Geschäftsführung zusammen.

Überzeugt? Sende Deinen Lebenslauf und eine kurze Beschreibung über Dich an careers@ecobus.at