

AutoScout24 ist eine europaweit führende digitale Plattform für Automobilanzeigen. Der digitale Marktplatz bringt Händler, Privatverkäufer sowie potentielle Käufer zusammen und inspiriert Menschen beim Treffen von wichtigen Entscheidungen rund ums Automobil. In Deutschland genießt AutoScout24 in seiner Zielgruppe eine einzigartige gestützte Markenbekanntheit von 95 Prozent.

Weitere Informationen gibt es unter <http://www.autoscout24.com>.

Praktikum / Werkstudent Strategic Accounts im Bereich Sales (m/w)

München, Vollzeit oder 20h/Woche

Deine Aufgaben:

- Unterstützung und Mitarbeit im Bereich Strategic Accounts - bei der strategischen Beratung und Entwicklung von Automobilherstellern (OEM's) und Autohausgruppen (Top 25) sowie strategischen Vertriebspartnern
- In Deiner Aufgabe verantwortest Du die Erstellung und Aufbereitung von KPI-Reports, qualitativen Analysen und laufenden Datenanalysen
- Analyseergebnisse und andere Vertriebsthemen bereitest Du für unsere Kunden mittels PowerPoint auf und wertest diese in Zusammenarbeit mit unseren Sales Experten aus
- Du bildest die Schnittstelle zwischen dem Strategic Accounts Team und unserem Data Team und gewinnst so tiefen Einblick in das operative und strategische Geschäft beider Bereiche
- Du unterstützt bei der Planung und Entwicklung von Strategien zur Umsatzsteigerung und führst kleine Projekte und Teilprojekte eigenständig durch
- Du arbeitest operativ mit und unterstützt das Team und die Führungskräfte bei administrativen Tätigkeiten im Tagesgeschäft
- Qualifikationsabhängig warten weitere verantwortungsvolle Aufgaben auf Dich

Dein Profil:

- Laufendes Studium der Wirtschaftswissenschaften/Wirtschaftsinformatik (z.B. BWL mit Schwerpunkt International Business, Management/Unternehmensführung oder Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftsmathematik, Medieninformatik) oder eines vergleichbaren Studiengangs, mindestens im 4. Semester, gerne Masterstudent
- Sehr gute analytische, organisatorische und konzeptionelle Fähigkeiten, auch dokumentiert durch überzeugende Studienleistungen
- Fachübergreifendes Verständnis für die Bereiche Sales, Analytics und IT sowie erste praktische Erfahrung im Bereich Vertrieb im Rahmen von Praktika/Werkstudententätigkeiten wünschenswert
- Erste Kenntnisse im Projektmanagement von Vorteil
- Interesse an Vertriebsthemen und der Automobilbranche
- Zahlenaffinität und Affinität zum Medium Internet und Technik
- Selbstständiges, verantwortungsvolles und zuverlässiges Arbeiten
- Motivierter, kommunikationsstarker und engagierter Teamplayer
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office insbesondere in Excel, PowerPoint und Word
- Gute Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Unser Angebot:

Wir bei Scout24 schätzen unterschiedliche Lebensentwürfe und kulturelle Hintergründe. Unsere Stärke liegt in unserer Vielfalt. Unsere Kultur ist offen und schafft eine Arbeitsatmosphäre, die in dein Leben passt. Gemeinsam entwickeln wir führende digitale Marktplätze in Europa. Was du bei uns erwarten kannst:

- Ein Umfeld, in dem du innovative Ideen wie in einem Start-up vorantreiben kannst – mit den Ressourcen eines langjährigen Marktführers im Hintergrund
- Attraktives Gehalt und persönliche Benefits
- Zusammenarbeit mit hoch motivierten Kollegen in internationalen Teams
- Kostenlose Getränke und Obst sowie eine entspannte Mittagspause am Kickertisch

- Neugierig geworden? Mehr Einblicke in die Welt von Scout24 gibt es hier: <https://walls.io/scout24>

Wir möchten gerne mehr über dich erfahren und freuen uns auf deine Onlinebewerbung.