

MINDEIGHT - DIE BERATUNGSUNTERNEHMER mit Leidenschaft und einem einzigartigen achtsamen IT-Managementansatz.

Unternehmergeist, Achtsamkeit und Wertschätzung für jeden Menschen – das sind die Grundpfeiler der MINDEIGHT-Unternehmensgründung 2016, die uns weitertragen und als IT-Strategie-Beratungsunternehmen einzigartig machen. Wir verantworten wirksam die IT-Strategiekonzeption, Transformation und Umsetzung geschäftskritischer IT-Herausforderungen für renommierte IT-Entscheider aus dem gehobenen Mittelstand und für internationale Konzerne. Aus einer gesamtheitlichen Unternehmensperspektive heraus entwickeln wir in der Organisation strategisch und technologisch Fähigkeiten für eine wirksame Digitalisierung.

PRAKTIKUM (w/m/d) Vertrieb/Marketing

Digitale IT-Welten mitgestalten

- Du bist eingeladen an der Seite von erfahrenen Beratungsunternehmern die Welt der strategischen IT-Managementberatung hautnah mitzuerleben und zu gestalten: Als Teil des Vertriebsteams übernimmst Du spannende Sales- und Marketingaktivitäten und erlebst, wie wir das Kerngeschäft von MINDEIGHT entwickeln, um die Zukunft unserer Klienten zu gestalten
- Mitarbeiten in Vertriebsstrategie- und Umsetzungsprojekten: von Client Research, Pflege und Verwaltung von Client Data bis zu Vertriebs-Teilprojekten und vollständiger Konzeption von Akquise-Kampagnen
- Recherche von Branchentrends und Identifizierung neuer Chancen für die Geschäftsentwicklung
- Mitarbeit bei der Planung, Realisierung und Betreuung von Events, z. B. GERMAN CIO BOARD
- Unternehmergehen? Als angehender Unternehmer agieren: Ideen einbringen, u. a. mit unseren Beratern in enger Zusammenarbeit im operativen Tagessgeschäft wirken
- Als Teil der MINDEIGHT-Familie wirkst Du an allen internen Meetings, Mitarbeitererevents mit und profitierst neben einem breiten Aufgabenspektrum von unseren einzigartigen Mitarbeitervorteilen und leidenschaftlichem, internationalen Team

Dein Profil

- Studenten/-innen (B.Sc./M.Sc. cand.) BWL, Marketing und vergleichbarer Fachbereiche, höhere Fachsemester mit überdurchschnittlichen Studienleistungen
- Erste praktische Vertriebserfahrungen, gerne im strategischen IT-Umfeld oder relevante Vertriebs-Projekterfahrungen (B2B-Umfeld) von Vorteil
- Idealerweise hast Du bereits im unternehmerischen Umfeld, z. B. im IT-Consulting-Bereich erfolgreich gearbeitet
- Du bist kommunikationsstark, offen und arbeitest gerne im Team
- Du arbeitest strukturiert, eigenständig, leidenschaftlich gern und verlierst nie den Überblick
- Proaktives, lösungsorientiertes Denken und Handeln sowie die Fähigkeit zu priorisieren zeichnen Dich aus
- Du bringst Power, Humor und hohe Einsatzbereitschaft mit
- Sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office Anwendungen (Word, Excel, MS Outlook)
- Zeitraum des Praktikums: Einstieg immer zum 1. oder 15. eines Monats, für die Dauer von drei bis sechs Monaten

Wir freuen uns auf Ihre **aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen** an Hr. Frank Reichert (Director, MINDEIGHT) unter frank.reichert@MINDEIGHT.de. Ihre Fragen beantworten wir persönlich unter +49 160 368 13 54.

Weitere Stellenangebote und Informationen zu unserer achtsamen BERATUNGSUNTERNEHMER-Welt unter www.MINDEIGHT.de