

DocCheck

Damit bringen wir dich auf Touren

Du betreust unsere Neukunden und führst Akquisetätigkeiten in Zusammenarbeit mit externen Servicepartnern (z.B. Agenturen) durch

Du erstellst Präsentationen, bereitest Termine vor und nach und recherchierst zu unterschiedlichen Themen. (z.B. Indikationen, Produkte etc.)

Du behältst systematisch unsere Konkurrenz im Blick und unterstützt unseren Leiter Business Development bei administrativen Tätigkeiten (z.B. Angebote erstellen, Rechnungen prüfen)

Damit heizt du uns ein

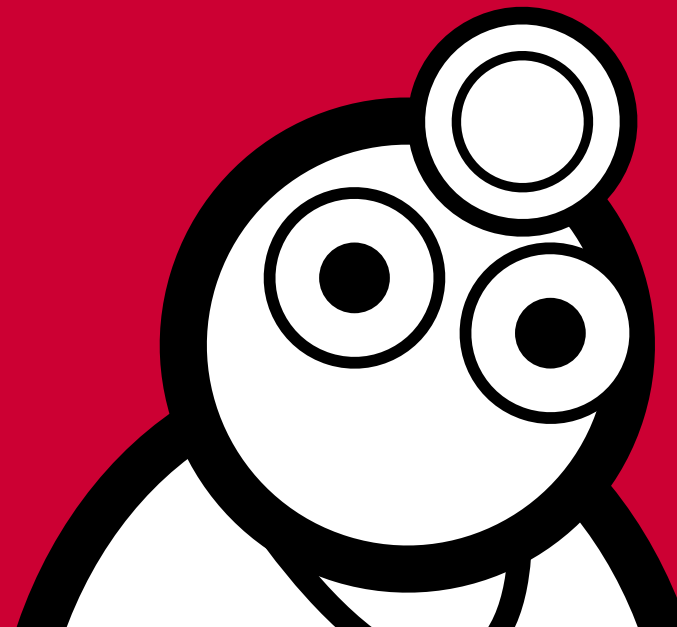
Du studierst im wirtschaftswissenschaftlichen Bereich und bringst 15-20h Zeit pro Woche mit

Du hast bereits erste praktische Erfahrung im Sales gesammelt und bringst daher Sicherheit im Umgang mit Kunden mit

Du hast gute Keynote-/Powerpoint Kenntnisse und traust dir auch Kommunikation auf Englisch zu

Du Werkstudent Sales & Business Development(m/w/d)

Deine aufgeschlossene Art macht den Sales Bereich zu deiner absoluten Wohlfühlzone? Du hast den Kopf schon voller Ideen für neue Akquisemaßnahmen und brauchst nur den richtigen Gestaltungsspielraum um sie einbringen zu können? Dann komm als Werkstudent zu DocCheck, erhalte Einblick in vielfältige Aufgaben rund um Vertrieb und Business Development und arbeite interdisziplinär mit verschiedenen Units von DocCheck (z.B. Media, Research) und antwerpes (z.B. Campaigning, PR, Digital) zusammen!



Klingt nach der richtigen Herausforderung?



Dann freue ich mich auf deine Bewerbung!

Ich heiße Alina Eisele, bin dein Ansprechpartner im HR Management und bearbeite deine Bewerbung.

In der Company duzen wir uns untereinander – damit du dich schnell daran gewöhnst, fangen wir am besten gleich hier damit an.