

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

 **Vollzeit**

 **München**

Zielgruppe: Wir suchen Teammitglieder, die Spaß daran haben das Geschäftsmodell der CLEVIS Software Services mitzugestalten und an der operativen Umsetzung teilzuhaben und mitzuwirken. Sie arbeiten dabei eng mit der Geschäftsführung zusammen. Wir suchen Personen, die ebenso gerne an Konzepten arbeiten wie deren Umsetzung Ende-zu-Ende zu begleiten.

Ihre Aufgaben: Als Praktikant:in Sales & Business Development (m/w/d) bringen Sie Ihre Kreativität bei der Gestaltung des Außenauftritts und der Go-To-Market-Vorbereitung der CLEVIS Software Services ein. Sie sind mitverantwortlich für den Aufbau des Vertriebs und des Supports in den Sales-Prozessen. Mit Elan und Eigeninitiative wirken Sie beim Aufbau des Herzstücks der CLEVIS Software Services mit, den Software-Partnerschaften und Kooperationen.

Gemeinsam mit der Geschäftsführung arbeiten Sie an der strategischen Ausrichtung und der Entwicklung des Leistungsportfolios und legen somit wichtige Grundsteine für das Unternehmen.

Unsere Werte: Uns eint ein starker Leistungswille, weil wir an das glauben was wir machen. Unsere Werte sind geprägt durch Professionalität, Commitment zum Erfolg, Innovation, soziale Verantwortung und Respekt. Wir glauben daran, dass das Team immer stärker ist als die Summe der einzelnen Teile und die Stärke unseres Teams macht unsere Kultur aus.



Vielseitige Herausforderungen: Mitarbeit bei spannenden Kundenprojekten, Entwicklung und Umsetzung von Geschäftsmodellen und Maßnahmen, die unsere Reputation im HR-IT-Umfeld stärken.



Weiterentwicklung: Weiterbildung ist uns wichtig. Auch bei jeder eigenverantwortlichen Tätigkeit nehmen wir uns immer Zeit für ausführliche Onboardings und zur Beantwortung aller Fragen.



Benefits: Neben flexiblen Arbeitszeiten, regelmäßigen Teamevents und attraktiven Vergütungsmodellen unterstützen wir Sie im Rahmen unseres Mentoring-Programms bei Ihrer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.



Leistungsstarkes, vielseitiges Team: Wir arbeiten mit flachen Hierarchien und gegenseitiger Unterstützung. Regelmäßige Teamevents und lockerer Umgang tragen zu unserer Kultur bei.



Eigenverantwortliche Arbeit: Wir wollen jeden dazu motivieren früh unternehmerisch aktiv zu werden und eigene Ideen mit dem CLEVIS-Team zu entwickeln.

Ihr Profil

- Studium mit wirtschaftswissenschaftlichem Anteil
- Idealerweise erste praktische Erfahrungen im Bereich Sales oder Business Development
- Lösungsorientierung und Hands-on-Mentalität
- Eigenverantwortliche Arbeitsweise mit der Motivation und Freiheit, Dinge selbst zu erschaffen und zu verändern
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und eine schnelle Auffassungsgabe
- Fundierte Kenntnisse in Microsoft Office und verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse
- Selbständigkeit, Teamfähigkeit und Neugier für neue Herausforderungen

Über CLEVIS

Wir sind eine Unternehmensberatung im HR-IT-Umfeld. Unsere Projekte drehen sich um die Mitarbeiter im Unternehmen – vom Recruiting über Performance und Target Management bis hin zu Learning Management u.v.m.

CLEVIS Software Services ist eine 100%-ige Tochter der CLEVIS GmbH. Das Team der CLEVIS Software Services bündelt das Markt-Know-how der CLEVIS in der Unterstützung von Kunden bei der HR Softwareauswahl. Egal ob Kunden HR Software für die Unterstützung einzelner Funktionen wie z.B. das Recruitment oder das Learning suchen oder ob das zukünftige HR System die HR Administration insgesamt vereinfachen soll – die CSS sorgt für die passenden Vorschläge, befähigt sie die richtigen Fragen zu stellen und versorgt sie mit Hintergrundwissen und Erfahrungen zu den Anbietern, damit die Kunden die richtige Entscheidung treffen.

Wir haben Ihre Neugierde geweckt?

Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung online unter www.clevis.de.

Ihre Ansprechpartnerin ist Natja Horlacher.

CLEVIS GmbH | Erika-Mann-Straße 53 | 80636 München | recruiting@clevis.de | www.clevis.de | +49 89 242 111 0