



Praktikum im Bereich Sales

für die Zentrale in Frankfurt am Main (mit Startdatum 2.Halbjahr 2016 für die Dauer von 4 bis 6 Monaten).

Perspektiven sind es, die uns antreiben, jeden Tag für mehr Lebensqualität unserer Kunden einzutreten. Und Perspektiven sind es, die Sie zu uns führen. Willkommen im Unternehmen Lebensqualität. Bei uns finden Sie die besten Voraussetzungen, um Ihre Zukunftspläne zu verwirklichen. Stellen Sie sich vor, welche Chancen und Möglichkeiten sich ergeben, wenn Sie gemeinsam mit über 300.000 Kollegen dafür sorgen, dass wir mit unseren namhaften Marken rund um Ernährung, Gesundheit und Wohlbefinden Weltmarktführer bleiben. Und dann: Stellen Sie sich vor!

Diese Aufgaben erwarten Sie bei uns:

Als „Key Account Management“ Abteilung arbeiten wir eng mit dem Handel und deren Einkauf zusammen. Ferner ergänzen wir auf strategischer Ebene den Außendienst der Nestlé Deutschland bei der Umsetzung von Verkaufsaktionen und Abstimmungen mit dem Handel

- Eigenständig analysieren Sie kundenindividuelle Maßnahmen, Markt- und Produktdaten (Umsätze, Absätze und Marktanteile) und leiten daraus Handlungsempfehlungen ab
- Sie arbeiten Hand in Hand mit dem Trade Marketing & Außendienst (Feldmannschaft) um Entwicklungspotenziale zu erkennen
- Gemeinsam mit dem Key Account Management und dem Kundendienst identifizieren Sie Entwicklungspotenziale und erarbeiten eine Strategie, um diese auszuschöpfen

Das bieten wir Ihnen:

Nestlé will Ihnen ein richtig guter Partner sein. Nutzen Sie die Chance die erlernte Theorie im Studium nun praktisch anzuwenden. Wir sorgen dafür, dass Sie während Ihres Praktikums von einem erfahrenen Kollegen betreut werden. Trainings, sowie direktes Feedback & Coaching ermöglichen Ihnen die Chance, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln. Unser neues Mentorenprogramm gibt Ihnen zusätzlich die Chance sich aktiv im Unternehmen einzubringen. Nicht zu vergessen: unser großes Praktikantennetzwerk, das reichlich Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Kennenlernen der Nestlé Kultur bietet.

Bitte bewerben Sie sich unter Angabe des Zeitraums sowie aller relevanter Zeugnisse.

Ihr Ansprechpartner für das Praktikum im Sales ist **Jana Springer**.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung über unser Onlineportal auf www.nestle.de/karriere!

