

Heute schon bei EWE

#dasMorgenmachen

Weil Highspeed-Verbindungen nicht länger warten können: Bei EWE TEL bieten wir Hochgeschwindigkeits-Internet, Mobilfunk, Festnetz-Telefonie, Online-TV und IT-Sicherheits-Produkte aus einer Hand, als einer der größten regionalen TK-Spezialisten Deutschlands. Werde Teil unserer Mission und wachse mit uns.

Werkstudent (w/d/m) Vertriebsprozesse

für die EWE TEL GmbH am Standort Oldenburg

Du bist mitten im Studium und suchst eine spannende Herausforderung, bei der Du Theorie und Praxis verbinden kannst? Dann werde Teil unseres Teams als Werkstudent (w/d/m) Vertriebsprozesse und tauche ein in die Welt der Prozessoptimierung und des Qualitätsmanagements!

Deine neue Stelle:

- **Unterstützung im Tagesgeschäft:** Als Teil unseres Teams aus Prozess- und Qualitätsmanagern bist Du eine wertvolle Unterstützung bei der Bearbeitung von Anfragen zu Prozessen und Systemen aus unseren Vertriebskanälen.
- **Kommunikation und Teamarbeit:** Du hältst den Kontakt zu Deinen Kollegen und beteiligst Dich aktiv an vielen spannenden Aufgaben und Projekten – ganz nach dem Motto: „Wer nicht fragt, bleibt dumm“.
- **Engagement im Alltagsgeschäft:** Auch beim routinierten Tagesgeschäft bleibst Du engagiert und pflegst unsere Systeme mit Leichtigkeit.
- **Projektverantwortung:** Kleinere Projekte zur Prozessoptimierung übernimmst Du nach Absprache und bringst Deine Ideen ein, um unsere Abläufe effizienter zu gestalten.
- **Unterstützung im Vertrieb:** Ad-hoc-Aufgaben wie die Erstellung von Trainingsunterlagen und Informationsmaterialien für unsere Vertriebskanäle gehören ebenfalls zu Deinem abwechslungsreichen Aufgabengebiet.

Dein Profil:

- **Studium:** Du befindest Dich im Bachelor- oder Masterstudium, idealerweise mit einem Schwerpunkt in Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen, Informations- oder Versorgungswirtschaft oder einem vergleichbaren Studiengang.
- **IT-Affinität:** Der Umgang mit den gängigen MS Office-Anwendungen ist für Dich Routine, und Du findest Dich schnell in neuen Systemen und Strukturen zurecht.
- **Interesse an Vertriebsprozessen:** Du hast großes Interesse an vertrieblichen Prozessen und Abläufen und möchtest in diesem Bereich wertvolle Praxiserfahrungen sammeln.
- **Kreativität und Eigeninitiative:** Du überzeugst durch Deine Kreativität und Eigeninitiative – Du siehst, wo Unterstützung gebraucht wird und packst die Dinge eigenständig an.

Das bieten wir Dir:

- **Praxisnahe Einblicke:** Erhalte wertvolle Einblicke in die Vertriebsprozesse eines erfolgreichen Unternehmens und sammle praktische Erfahrungen, die Dein Studium optimal ergänzen.
- **Flexibilität:** Wir bieten Dir flexible Arbeitszeiten, die sich ideal mit Deinem Studium vereinbaren lassen.
- **Persönliche Weiterentwicklung:** Nutze die Gelegenheit, Verantwortung zu übernehmen, Dich in Projekte einzubringen und Dein Wissen kontinuierlich zu erweitern.
- **Dynamisches Team:** Arbeite in einem motivierten Team, das Dich unterstützt und in dem Du Deine Ideen einbringen kannst.

Bitte bewirb Dich mit Deinen aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung, des frühestmöglichen Eintrittstermins und der Referenznummer direkt über unseren **Online-Button**.

Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!

Wir setzen auf Vielfalt und lehnen jede Art von Diskriminierung ab. Für uns ist es wichtig, dass Du als Mensch zu uns passt.

Alles was zählt, bist Du!