

## **Stellenausschreibung Praktikum Sales und Accountmanagement**

Als stark wachsender Solarproduzent suchen wir die Talente von Morgen um unser Vertriebsteam zu verstärken. Die Megasol Energie AG ist einer der erfolgreichsten Solarmodulhersteller der Welt. Nebst ausgeklügelten Solarsystemen und hervorragender Kundenbetreuung ist ein aussergewöhnliches Team die Grundlage unserer Erfolgsgeschichte. Unseren Hauptstandort haben wir in der Schweiz. Wir haben uns den Spirit des Startups bewahrt: Wir sind jung, schnell und enorm innovativ.

Du möchtest erste Erfahrungen im Vertrieb sammeln und gleichzeitig einmal in der Schweiz arbeiten?

Wir sind auf der Suche nach hochmotivierten, lernfähigen Personen, die nach dem Abschluss eines Bachelors oder Masters den Einstieg in den Vertrieb finden wollen.

### **Deine Aufgaben**

- > Internationaler Verkauf von Solaranlagen
- > Neukundengewinnung und nachhaltige Bindung
- > Beratung von Kunden
- > Je nach individuellem Erfolg und Fortschritt sind weitere spanne Aufgaben eines Accountmanagers möglich.

### **Deine Fähigkeiten**

- > Du hast ein Studium (z.B. International Management) absolviert.
- > Du beherrschst Deutsch als deine Muttersprache und hast sehr gute Kenntnisse Englisch oder Französisch
- > Du bist ehrgeizig und handlungsorientiert
- > Du siehst dich als serviceorientierte Persönlichkeit und hast ein Talent darin, Kundenwünsche zu erkennen und daran anzuknüpfen
- > Du liebst die Herausforderung und gestaltest deine Arbeit effizient
- > Du bist interessiert an nachhaltigen Technologien und willst dich für eine bessere Zukunft einsetzen

### **Was wir Dir bieten**

- > 6 – 12 Monate Praktikum inkl. Unterbringung und einer kostenfreien Mahlzeit pro Tag sowie ein Salär von CHF 2'000.– (~EUR 2'098.-) pro Monat
- > Wir helfen dir dabei in der Schweiz Fuss zu fassen.
- > Wir bilden dich von Grund auf im Bereich Sales, Vertrieb und Kundenmanagement aus
- > Viele weitere tolle Benefits und Zuschüsse, die sicherstellen, dass du deiner Arbeit zu 100% mit Freude und einer hohen Erfolgsquote nachgehen kannst.
- > Nach erfolgreichem Abschluss des Praktikums besteht die Chance in der Schweiz aber auch in deinem Heimatland eine Anstellung als Account Manager zu erhalten
- > Eine sichere Arbeitsstelle in einem Unternehmen, das auf seine Mitarbeiter setzt und in die Zukunft investiert
- > Ein Team in dem Respekt, Zusammenhalt und Spaß an der Arbeit an erster Stelle stehen.
- > Stellenantritt ab sofort oder nach Vereinbarung

Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

### **Dylan Sechet**

Leiter des internationalen Vertriebs

+41 62 919 90 64

Deine Bewerbungsunterlagen (Bewerbungsschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) kannst du unkompliziert via folgendem Link hochladen:



<https://megasol-energie-ag.breezy.hr/p/14bcb92d2710-praktikum-sales-und-accountmanagement/apply?popup=true>