

Hast Du...

- ... Lust Neuland zu gestalten?
- ... Leidenschaft für digitale Themen?
- ... Spaß an neuen Medien?
- ... Kundenorientierung im Blut?
- ... den Wunsch Teil eines engagierten, netten Teams zu werden?

Si! Klaro!



JA! Ich habe!



Ich bin das Objekt eurer Begierde!



Die Hauptaufgabe unseres Studenten im Themenbereich digitaler Vertrieb ist die Unterstützung unserer Teams von der Werkstatt für Kundenorientierung und Neuland-Medien bei der Konzeption und Umsetzung von digitalen Marketing- und Vertriebsstrecken für unsere eigenen Unternehmen und unsere Kunden. Hierbei geht es um die systematische Identifizierung, Generierung und Qualifizierung von Leads mit dem Ziel die gewonnen Informationen in einem CRM-System zu sammeln und für weitere Marketingaktivitäten zu nutzen.

Der Student im Themenbereich digitaler Vertrieb hat die Auswahl in folgenden, konkreten Bereichen mitzuarbeiten. Gerne können alle Bereiche „ausprobiert“ werden:

Digitaler Vertriebsassistent (m/w/d)

- Konzeption und (technisches) Einrichten von Social-Selling & - Ads Kampagnen
- persönliches Nachrichtenmanagement verschiedener Social-Media Profile sowie das Anlegen von Interessentenprofilen im CRM
- Kreation von pfiffigen, sympathischen, lebendigen Texten, Bildkompositionen und Videobeiträgen für die systematische Kommunikation in den sozialen Netzwerken
- Erstellung bzw. Optimierung von Blaupausen (Prozessen) im digitalen Vertrieb
- Aufbereitung von Marketingunterlagen zum „Digitalen Vertriebler“

Kundenberater – Digitaler Vertrieb (m/w/d)

- Erstellung von Potentialkarten zur Lead-Identifizierung
- Vorbereitung, Co-Durchführung und Nachbereitung von Potential-Workshop mit Kunden
- Kampagnenerstellung im Bereich Social-Selling und Social-Ads für Kundenprojekte
- Vor- und Nachbereitung von Jour-Fix Terminen mit Kunden
- Optimierung relevanter Prozesse

Virtueller Showroom Assistent (m/w/d)

- Durchführung von Live-Demos mit Flux 360° (<https://www.raumtaenzer.com>)
- Nachbereitung der Live-Demos im CRM-System
- Erstellung von Angeboten auf Grundlage von konkreten Kundenbriefings
- Optimierung des „Sales-Playbook“ zum Verkauf unseres virtuellen Showrooms (Flux 360°)

Mögliche Arten der Zusammenarbeit:

- Praxissemester
- Werkstudent
- Bachelor- oder Masterarbeit

Es besteht grundsätzlich die Möglichkeit eines festen Arbeitsverhältnisses.

Rollen-Kompetenzen (Soft-Skills):

- Dem Gegenüber angepasste und klare Kommunikation
- Auf unterschiedliche Persönlichkeiten einstellen können
- Sympathisches und souveränes Auftreten

Kultureller Fit:

- Du denkst optimistisch (zuversichtlich)
- Du arbeitest verbindlich
- Du bist markt- und kundenorientiert

Technische Fähigkeiten:

- Microsoft 365
- LinkedIn

Qualifikationen

- Social-Media Erfahrung
(Profilmanagement, Netzwerke aufbauen, Follower gewinnen)

- Affinität für neue Medien
- Orga-Talent
- Kontaktfreudig und (Ver-)Netzwerker-Mentalität

- Du denkst und handelst wirtschaftlich
- Du arbeitest gerne initiativ
- Du lebst unseren Gemeinschaftssinn

- Xing
- Facebook, Instagram

- Erfahrung bzw. großes Interesse am Bereich Vertrieb

Begeistere uns von Dir und schicke uns Deine Unterlagen per Mail,
bewerbung@neuland-medien.de oder über [Xing/LinkedIn](#)

Für Fragen im Vorfeld erreichst Du mich unter
Tel. 05242 / 55 000 61.
Ines Grabosch



Ines Grabosch

Wir freuen uns auf Dich!

Dein Neuland-Medien-Team