

Trainee* - Graduate Specialist Program - Technischer Vertrieb Automatisierungstechnik

**Standort**

Deutschlandweit

**Arbeitszeitmodell**

Vollzeit

**Startdatum**

Nach Vereinbarung

**Einstieg als**

Absolvent*in

**Arbeitsbereich**

Vertrieb

**Rechtseinheit**

Bosch Rexroth AG

Ihre Aufgaben

Unser Traineeprogramm Graduate Specialist Program - Technischer Vertrieb Automatisierungstechnik ist Ihr Karrierestart in einem international erfolgreichen Unternehmen. Sie durchlaufen in 18-24 Monaten Fachabteilungen im In- und Ausland, die individuell auf Sie abgestimmt sind. Im Anschluss übernehmen Sie eine anspruchsvolle Aufgabe als Vertriebsexperte*in im Bereich Automation and Electrification Solutions.

- 4-6 Stationen: Während des Programms durchlaufen Sie verschiedene Abteilungen im Vertriebsumfeld und lernen z.B. im Außendienst sowie angrenzenden Fachabteilungen das operative Vertriebsgeschäft kennen und bearbeiten strategische Problemstellungen. Dabei sammeln Sie tiefgehende Erfahrungen mit unserem vielfältigen Produkt- und Dienstleistungsportfolio rund um das Thema Automation, Digitalisierung und Internet of Things.
- Anspruchsvolle Inhalte mit Kundenfokus: Sie treiben den Vertrieb von innovativen und vernetzten Kundenlösungen im Bereich Automatisierungstechnik voran. Dazu wenden Sie Ihr technisches Wissen an und beraten unsere Kunden auf technischer Ebene. Anschließend übernehmen Sie eine verantwortungsvolle Aufgabe in der Kundenbetreuung als Vertriebsingenieur im Außendienst und vermarkten innovative Kundenlösungen.
- Exklusives Mentoring
- Flexibler Starttermin und unbefristeter Arbeitsvertrag
- Netzwerk: Während des Programms vernetzen Sie sich durch unser Trainee-Netzwerk und interne Veranstaltungen sowohl national wie auch international.

Wissenswertes

Für Ihre Bewerbung bei uns sind Lebenslauf und Zeugnisse ausreichend - ein Anschreiben benötigen Sie nicht.

Sie haben Fragen zum Bewerbungsprozess?

Anna-Lena Kuhn (Personalabteilung)
Tel.: +49 9352 18-1696

Ihr Profil

- Studium: Sie schließen Ihr Studium im technischen Bereich (wie z.B. Automatisierungstechnik, Elektrotechnik, Informatik, Wirtschaftsing. oder einen vergleichbaren Studiengang) mit überdurchschnittlichem Diplom/Master ab.
- Erfahrung: Sie haben sich bereits in anspruchsvollen Industriepraktika bewährt und können idealerweise auf erste Erfahrung im Technischen Vertrieb und im Kundenkontakt zurückgreifen.
- Begeisterung: Die Projektierung und der Vertrieb technischer Lösungen lassen ihr Herz höherschlagen. Sie haben Spaß am Kundenkontakt und möchten den Bereich Social Selling und den digitalen Vertrieb weiterentwickeln.
- Know-How und Soft Skills: Sie bringen technisches Verständnis in den Bereichen Mechanik, Elektrotechnik oder IT mit. Sie zeichnen sich durch eine Affinität für die Themen Digitalisierung, Robotik und Automatisierung aus. Darüber hinaus sind Sie ein Verkaufstalant mit Kundenorientierung, können Menschen begeistern, sind durchsetzungsstark und haben Gestaltungswillen.
- Flexibilität: Sie sind mobil und fachlich flexibel.
- Sprachen: Gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Kommunikations- und Teamfähigkeit runden Ihr Profil ab.

Ihre zukünftige Arbeitswelt

Unsere Antriebs- und Steuerungstechnologien bewegen Maschinen und Projekte jeder Größenordnung rund um die Welt. Wir begeistern unsere Kunden mit intelligenten Komponenten, maßgeschneiderten Systemlösungen und Dienstleistungen für vollständig vernetzbare Anwendungen bis hin zur Fabrik der Zukunft. **Wollen auch Sie mehr bewegen?**

Willkommen bei Bosch Rexroth.

Jetzt bewerben!

www.boschrexroth.de/karriere