Talention

Trainee Sales (gn)

Online seit 24.07.2025 | 2025-07-24-937165 | Traineestelle

Stellenbeschreibung

Talention ist ein schnell wachsendes Software-Unternehmen und der Innovationsführer im wachsenden Markt für Personalmarketing-Software (SaaS). Mit unserer Software Talention bringen wir Online-Marketing ins Recruiting. Mit unserer Software arbeiten mehr als 1.000 Unternehmen in 16 Ländern.

Für unser weiteres Wachstum suchen wir dich zur Verstärkung unseres Teams als Trainee Sales (m/w/d).

Über das Traineeship

Stell dir vor, du könntest in nur 18 Monaten zum Herzstück eines dynamischen Vertriebsteams werden, mit der Fähigkeit, innovative Lösungen zu verkaufen, die echten Einfluss auf die Geschäftswelt haben. Unser Trainee-Programm im Vertrieb ist speziell darauf ausgerichtet, Absolventen wie dich nicht nur in die Welt des Vertriebs einzuführen, sondern euch zu Experten in unserem Produktportfolio zu machen und euch die Kunst des Beziehungsmanagements und der effektiven Kommunikation zu lehren.

Von Tag eins an wirst du in echte Projekte eingebunden und arbeitest Hand in Hand mit erfahrenen Mentoren, die ihr umfangreiches Wissen und ihre Erfahrungen mit dir teilen.

Du durchläufst verschiedene Stationen unseres Unternehmens und erhältst so einen 360-Grad-Blick auf unseren Vertriebsprozess – von der Akquise neuer Kunden über die Angebotserstellung bis hin zum erfolgreichen Abschluss und der Kundenbetreuung.

Wir bieten dir eine einzigartige Lernumgebung, in der Fehler als Teil des Lernprozesses angesehen werden und du ermutigt wirst, eigeninitiativ zu handeln und deine Ideen einzubringen. Zusätzlich zu den praxisnahen Erfahrungen wirst du an maßgeschneiderten Schulungen und Workshops teilnehmen, die deine fachlichen und persönlichen Fähigkeiten weiterentwickeln.

Nach Abschluss des Programms wirst du nicht nur ein tiefes Verständnis für den Vertrieb und unsere Produkte haben, sondern auch ein starkes Netzwerk innerhalb und außerhalb des Unternehmens aufgebaut haben. Mit diesen Kenntnissen und Erfahrungen bist du bestens darauf vorbereitet, in eine Festanstellung bei uns zu übergehen und eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb zu starten.

Bist du bereit, den ersten Schritt zu machen und Teil eines Teams zu werden, das die Zukunft gestaltet? Dann ist unser Trainee-Programm im Vertrieb genau das Richtige für dich!

Aufgaben

Als Trainee Sales spielst du eine entscheidende Rolle bei der Gewinnung und Pflege unserer Kundenbeziehungen.

Deine Hauptaufgaben umfassen:

- Durchführung von Kundenterminen: Du führst persönliche Kundentermine durch, um deren Anforderungen zu verstehen, Lösungen zu präsentieren und Geschäftsbeziehungen zu stärken.
- Durchführung von Kaltakquisitionen: Du bist verantwortlich für die Initiierung des Erstkontakts mit potenziellen Kunden durch gezielte Telefonate, um ihr Interesse an unseren Produkten und Dienstleistungen zu wecken.
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kundenmessen: Du repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen, um potenzielle Kunden persönlich kennenzulernen und Geschäftsmöglichkeiten zu erkunden.
- Terminvereinbarung und -management: Du koordinierst und organisierst Termine mit potenziellen Kunden und Produktberatern, um ihnen unsere Lösungen präsentieren zu können.
- Follow-up und Nachverfolgung: Du pflegst aktiv die Beziehung zu potenziellen Kunden, indem du regelmäßig Follow-up-Gespräche führst und sicherstellst, dass ihre Anliegen und Fragen beantwortet werden, bis sie bereit sind, eine Kaufentscheidung zu treffen.
- Unterstützung bei der Vertragsunterzeichnung: Du unterstützt die Kunden während des gesamten Vertragsabschlussprozesses und sorgst für einen reibungslosen Übergang zur Kundenbetreuung, sobald der Vertrag abgeschlossen ist.
- Nutzung des CRM-Systems HubSpot: Du erlernst und nutzt aktiv unser CRM-System HubSpot, um Kundeninteraktionen zu verfolgen, Leads zu verwalten und Berichte über den Vertriebsfortschritt zu erstellen.

Was wir bieten:

- **18-monatiges Trainee Programm:** Wir helfen dir deine ersten Schritte im Vertrieb erfolgreich zu gehen. Im Anschluss wollen wir dich natürlich auch als weiteres Teammitglied behalten.
- **Mentoring:** umfangreiche Einarbeitungsphase in alle Tools (u.a. Talention, Hubspot, etc.) in einem Mentor-Programm. Dein Mentor steht dir als Advisor zur Seite, hilft dir erfolgreich zu sein.
- **Genügend Zeit für dich:** Bei uns hast du 30 Tage Urlaub im Jahr, sowie Weihnachten und Silvester. So kannst du dich richtig erholen, neue Erfahrungen sammeln oder einfach mal etwas Neues ausprobieren.
- **Hybrides Arbeiten:** Bei uns hast du die Möglichkeit, auch von zu Hause aus zu arbeiten.
- **Gestalte die Veränderung eines ganzen Marktes:** Der Recruiting Markt befindet sich vor einer großen Veränderung. Das "Post & Pray"-Prinzip von Stellenanzeigen ist nicht mehr aktuell. Unternehmen wollen das Recruiting selbst in der Hand haben. Talention bietet ihnen diese Möglichkeit.
- **Attraktives Produkt:** Ein attraktives Produkt hilft dir im Vertrieb erfolgreicher zu sein. Die Talention Software ist mehrfach ausgezeichnet.
- **Start-Up-Atmosphäre mit allen Vorzügen:** Eine Vision, die vom ganzen Team getragen wird, kurze Entscheidungswege, die unser Unternehmen schnell voranbringen, steile Lernkurven und natürlich gemeinsame Teamevents.
- **Zentraler Standort:** Unser Standort in der Ohligsmühle ist eines von Wuppertals neuesten Bauprojekten und liegt zentral in der Innenstadt. So kannst du abends mit Kollegen auch einmal den Abend ausklingen lassen. Hinzu bieten wir unseren Mitarbeitern kostenlose Parkplätze.

Anforderungsprofil & Qualifikationen

Wen wir suchen

- Abgeschlossenes Studium (Bachelor oder Master) oder vergleichbare Ausbildung
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Erste Erfahrung im Vertrieb, Verkauf oder der Kundenbetreuung
- Ein starkes Interesse an einer Vertriebsaufgabe
- Starke Selbstorganisation und Zeitmanagement
- Tonnen von Energie, Passion, Humor, Mitgefühl und Enthusiasmus

Vorteile für Mitarbeitende

- Flexible Arbeitszeit
- Sport- und Freizeitangebote
- Verkehrsmittelzuschuss
- Mentoring-Programm
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Gesundheitsmaßnahmen
- Home Office
- Betriebliche Altersvorsorge
- Dienstlaptop
- Rabatte
- Obstkorb
- Getränke
- Vertrauensarbeitszeit

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	**Traineestelle**
Tätigkeitsbereich	**Vertrieb und Verkauf**
Beschäftigungsumfang	**Vollzeit (unbefristet)**
Home Office	**Ja**
Abschluss	**Bachelor-Studium**
Bewerbungslink	**https://jobs.talention.com/stellenangebote/230929511/bewerbung**

Kontaktdaten

Firma/Hochschule	**Talention**
Anschrift	**Ohligsmühle 3**

	42103 Wuppertal
Kontakt	**Herr Leonardo Beadoy**
E-Mail	**bewerbung@talention.com**
Webseite	**http://www.talention.de**