



Die LEXTA CONSULTANTS GROUP steht für erfolgreiche Beratungsprojekte rund um die Themen IT-Benchmarking, IT-Sourcing, IT-Kostenoptimierung und IT-Strategie sowie IT-Sicherheit. Stabiles Wachstum, eine gesunde Klientenstruktur und eine ausgezeichnete Unternehmenskultur haben unser Haus in mehr als zehn Jahren geprägt. Derzeit arbeiten wir mit 50 Mitarbeiter/-innen für weltweit führende Klienten, vorrangig aus Industrie, Energiewirtschaft und Telekommunikation. Ein besonders offener Umgang mit Kollegen, gegenseitiges Vertrauen, Förderung von Eigeninitiative und Respekt für jede einzelne unserer Persönlichkeiten kennzeichnen unser Miteinander – und das nicht nur im Personalmarketing, sondern auch in der gelebten Praxis.

Wir suchen ab sofort eine/einen **PRAKTIKANT/-IN oder WERKSSTUDENTEN/-IN** im Bereich Marketing und Vertrieb

Zu Ihren Aufgaben zählen:

- ¶ die Dateneingabe und -pflege im CRM-System (Salesforce),
- ¶ die Erstellung von Selektionen und Reports,
- ¶ die Branchenrecherche und die Identifikation von Ansprechpartnern,
- ¶ die Vorbereitung der Vertriebsaktivitäten,
- ¶ die Organisation und Begleitung von Kundenveranstaltungen,
- ¶ die Vorbereitung und Durchführung von Mailings.

Sie haben

- ¶ Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit Datenbanken / CRM,
- ¶ Interesse an Marketing, Vertrieb, Veranstaltungsorganisation,
- ¶ ein hohes Maß an Eigeninitiative, Selbstständigkeit, Einsatzbereitschaft,
- ¶ Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und ausgeprägte Teamorientierung,
- ¶ Freude an der Arbeit mit potenziellen Kunden (E-Mail und Telefon),
- ¶ fundierte Kenntnisse in MS Office sowie
- ¶ fließende Deutschkenntnisse, Stilsicherheit, gute Englischkenntnisse.

Sie steigen ein in ein dynamisches Team und bekommen eine marktgerechte Vergütung.

Wenn Sie zu den Neugierigen, den Außergewöhnlichen – und zu den Besten – gehören und unser Angebot Sie anspricht, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail unter der Kennung „PRV1“ an Herrn Denny Rösicke: recruiting@lexta.com.