



eclipseina

ABSCHLUSSARBEIT GANZHEITLICHE VERTRIEBSSTRATEGIE FÜR E-LEARNINGS (m/w/d)

5 Monate Vollzeit

Deine Aufgaben

Auf Basis bestehender Vertriebs- und Marketingansätze entwickelst du eine ganzheitliche internationale Vertriebsstrategie für die E-Learnings der [Embedded Academy](#), setzt neue Aspekte gemeinsam mit dem Team um, wertest Vertriebsdaten systematisch aus und initiiert auf deren Basis Verbesserungen.

- Analyse: Zielmärkte, Zielkunden, Produktinhalte, Verkaufszahlen und Social Media Präsenz
- Definition einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie unter Berücksichtigung internationaler Strukturen inklusive Definition von Messgrößen KPIs und Zielen
- Erstellen von redaktionellen Inhalten für die Embedded Academy auf Webseiten von Partnern und Distributoren
- Systematische Auswertung von Kennzahlen und Verfeinerung der Strategie basierend darauf
- Bewertung des Vertriebs Erfolges bezogen auf die verschiedenen Ansätze
- Umsetzung und Verbesserung des Vertriebskonzeptes in der Praxis

Dein Profil

- Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich idealerweise mit Schwerpunkt technischer Vertrieb oder Business Development
- Erfahrung im Verkauf und im Marketing sind von Vorteil
- Sehr gute PC-Kenntnisse: MS Office, Ticketsysteme, Projektmanagementwerkzeuge
- Begeisterung für Technik, Vertrieb und internationale Zusammenarbeit
- eigenverantwortliche Arbeitsweise, selbstorganisiert und zuverlässig
- Hervorragendes Deutsch und exzellente Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

- flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine offene Unternehmenskultur
- eigenständige Arbeit an verantwortungsvollen Aufgaben in einem motivierten, jungen Team
- viele Möglichkeiten, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
- Abschlussarbeit gerne auch auf Englisch

Interessiert? Sende Deine Bewerbungsunterlagen per Mail an: jobs@eclipseina.com

