



FrieslandCampina 

FrieslandCampina ist weit mehr als Milch, mehr als ein Dessert oder Drink, Joghurt oder ein Stück Käse. FrieslandCampina ist eine Genossenschaft mit über 18.000 Milchbauern aus den Niederlanden, Belgien und Deutschland. Wir sind eines der größten Molkereiunternehmen der Welt. Jeden Tag arbeiten wir hart daran, das Leben von Millionen von Menschen wirklich zu verändern. Für unsere Landwirte, unsere Mitarbeiter, unsere Verbraucher und die Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten.



# Praktikum (w/m/d) im Sales Management



Standort Düsseldorf



Zeitraum: 22. Februar 2021 - 31. August 2021



#InternshipThatMatters

Entfalte dein volles Potenzial in deinem Praktikum bei FrieslandCampina!

## Was wir erwarten

- We are Owners, und du?
- Du liebst es Verantwortung zu übernehmen und dich **proaktiv** einzubringen
- Du hast eine starke **Eigenmotivation** und weißt was du bei uns lernen möchtest
- Du bringst bereits erste relevante **Praxiserfahrung** mit
- Und nicht zu vergessen: Du absolvierst dein betriebswirtschaftliches Studium mit überdurchschnittlichem Erfolg, beherrscht MS-Office Tools genauso sicher wie die Konversation auf Englisch und hast einen Führerschein Klasse B

## Was wir bieten

- **Hierarchie war gestern:** wir sprechen über alle Ebenen auf kurzen Wegen direkt und konstruktiv miteinander
- **Start-up Charakter:** wir arbeiten **agil** und **ambitioniert** in einem modernen Open-Office
- **Regelmäßigen Austausch mit der Geschäftsleitung** – und ihr bestimmt die Agenda!
- **Unlock your full potential:** Unsere (Online) Learnings geben dir vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Wir vergüten dein Praktikum **attraktiv & wettbewerbsfähig**
- Von der Qualität unserer Produkte kannst Du Dich täglich selbst überzeugen: Sie stehen kostenlos in unserer **Social Area** bereit

## Stellenbeschreibung

- Mitwirkung am Vertrieb unserer beliebten Marken und Eigenmarken mit allem was dazu gehört.
- Betreue dein eigenes Projekt, das wir gemeinsam definieren.
- Durchführung von Storechecks und Erstellung von aussagekräftigen Verkaufsunterlagen.
- Je nach Position wird dein Praktikum unterschiedliche Schwerpunkte im Bereich Key Account, Field Sales Force oder Category & Channel Development haben.
- Key Account: Aktionsplanung, Vorbereitung von Kundenterminen, Bearbeitung von Kundenanfragen inkl. Musterversand
- Field Sales Force: Messekoordination und -planung, Vorbereitung von Tagungen
- Category & Channel Development: Analyse von Kategorie- und Kundenentwicklungen auf Basis von Handels- und Haushaltpanel-Daten

## Bewerbung

Werde Teil unseres Teams in Düsseldorf und setze deine Ideen in die Innovationen von morgen um. Nimm deine Zukunft selbst in die Hand und verwirkliche Dich durch ein #InternshipThatMatters.

Schicke Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen noch heute an Felix unter [careers.frieslandcampina.com](mailto:careers.frieslandcampina.com)

Bewirb dich  
hier!

