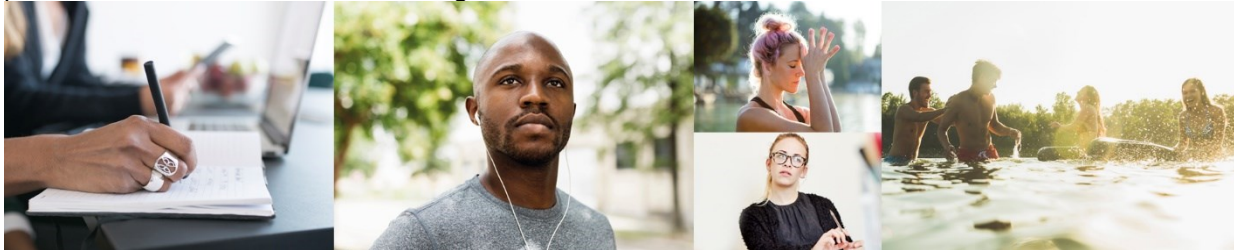


Praktikant (m/w/d) Sales Force Effectiveness, SS 2024

Über Teva

Teva ist ein global agierender Arzneimittelkonzern und Weltmarktführer unter den Generikaunternehmen. Das Herzstück unseres Erfolges sind unsere Mitarbeiter in über 80 Ländern weltweit. Sie sorgen dafür, dass wir tagtäglich 200 Millionen Menschen in 100 Märkten patientenorientierte Gesundheitslösungen von höchster Qualität anbieten können.



Sei auch **Du ein Teil davon** und wachse mit uns!

Beginn zum Sommersemester 2024, Dauer 6 Monate

Das erwartet Dich

- Du arbeitest **cross-funktional** an spannenden und zukunftsweisenden **Projekten**
- Du pflegst und analysierst unsere **Vertriebssteuerungsdaten**, baust ein aussagekräftiges **Reporting** auf und hilfst uns dadurch, unsere **Maßnahmen** kundenzentriert und bedürfnisorientiert zu gestalten
- Du unterstützt proaktiv bei der Weiterentwicklung und kontinuierlichen Optimierung unserer **Vertriebssteuerungstools**
- Du unterstützt bei der Organisation und Durchführung von **Meetings, Events** und teamstärkenden Tagungen
- Du bist **vollwertiges Mitglied** eines agilen Teams und arbeitest an neuen Ideen und Innovationen
- Du bist **Teil des Vertriebsinnendienst-Teams**, übernimmst organisatorische sowie administrative Aufgaben und unterstützt uns im Tagesgeschäft

Das bringst Du mit

- Du bist eingeschriebener Student (m/w/d) eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums mit dem Schwerpunkt Vertrieb, Marketing, Informatik oder eines vergleichbaren Studiums
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office setzen wir voraus, SAP Kenntnisse sind von Vorteil
- Herausforderungen gehst Du zielgerichtet und fokussiert an
- Du bist bereit Verantwortung zu übernehmen, selbständig zu arbeiten und Eigeninitiative zu zeigen
- Deine aufgeschlossene, kreative Art passt zu unserem dynamischen Unternehmensumfeld

Das bieten wir

Du bist vom ersten Tag an ein **vollwertiges Mitglied** eines kollegialen Teams und wirst bei deinen Aufgaben tatkräftig unterstützt und betreut. Du erhältst abteilungsübergreifend Einblicke und hast die Möglichkeit unseren abwechslungsreichen Alltag im Vertrieb für die Marke **ratiopharm** zu begleiten und mitzugestalten. Selbstverständlich bekommst Du bei uns ein Zwischen- und Abschluss-Feedback, sowie ein qualifiziertes Zeugnis.

Wir freuen uns auf Deine Onlinebewerbung unter: <https://careers.teva/job-invite/51471/>
Referenznummer: 51471

Bei Fragen wende Dich gerne an Louisa Bock
Tel.: +49 731 402 2267

