FINDWAYS ist ein in Deutschland und Frankreich ansässiges Finanzberatungsunternehmen mit einem Schwerpunkt auf Subventionen. Wir unterstützen Unternehmen und Institutionen europaweit bei der Identifizierung, Evaluierung und Realisierung förderfähiger Projekte und Vorhaben.

Innovationsberater:

Details zum Jobangebot  
  
Zur Weiterentwicklung unserer Aktivitäten und zur Unterstützung der aktuellen hohen Nachfrage suchen wir ab sofort oder nach Absprache einen technischen Berater (m/w/d) in Vollzeit. Der Arbeitsort ist HYBRID (Büro + Homeoffice).  
  
**Diese Herausforderung warten auf Sie:**

* Planung und Beratung von Förderprojekten in Zusammenarbeit mit den Kunden inkl. Kooperationen mit Projektleitern
* Einschätzung von förderfähigen Projekten aller Art
* Erstellung von ggf. technischen Berichten und Unterlagen Zwecks Einreichung der Antragstellungen
* Unterstützung des Business Developer Teams bei Erstgesprächen und Kundenterminen
* Gelegentlich Teilnahmen an Kongressen, Events o.ä.
* Einarbeitung und Schulung neuer Mitarbeiter
* Rechnungsstellung/ Invoicing erfolgreicher Anträge an den Kunden.

**Das bieten wir an:**

* Strukturierte und professionelle Einarbeitung in alle Themen und Prozesse
* Attraktive Vergütung plus prozentualer Bonus am generierten Umsatz
* Hybrid Arbeit. Büro im Herzen Münchens (3x Office, 2x Remote)
* Schnelle Karrierechancen zu Führungspositionen durch starkes Wachstum des Unternehmens
* Ständige Weiterbildungsmaßnahmen und Team Events

**Das bringen Sie mit:**

* Erfolgreich abgeschlossenes Bachelor referiert ein Masterstudium im Bereich Informatik, Naturwissenschaften, (Wirtschafts-) Ingenieurwesen oder Verwandter Disziplinen (Promotion ist ein Bonus)
* Idealerweise (kein muss) Berufserfahrung im Bereich Beantragung öffentlicher Fördermittel
* Offene und teamfähige Persönlichkeit mit sicherem Auftreten, Organisationsgeschick und sehr guter Kommunikationsfähigkeit (sehr gutes Deutsch/gutes Englisch)
* Schnelle Auffassungsgabe sowie sorgfältige und gewissenhafte Arbeitsweise
* Spaß jeden Tag neues zu lernen und tief in die verschiedensten Projekte einzutauchen

Wir sehen dies als eine gute Möglichkeit bei uns für die Praktikanten, sich weiterzubilden und wir freuen uns, Sie in unser Team aufzunehmen. Bei Fragen oder Anliegen können Sie sich gerne an unseren Manager Franz-Josef Kaiser wenden, der Ihnen gerne weiterhilft: 01702216826.

Praktikant im Vertriebsmanagement:

Details zum Jobangebot

**Überblick:**  
Als Sales Management Intern unterstützen Sie das Vertriebsteam und das Vertriebsmanagement bei verschiedenen Aufgaben, um praktische Erfahrungen im Bereich Vertriebsmanagement zu sammeln. Sie werden eng mit erfahrenen Vertriebsprofis zusammenarbeiten und an verschiedenen Vertriebsaktivitäten teilnehmen, um Einblicke in den Verkaufsprozess zu gewinnen und Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln.

**Erfolgsfaktoren:**  
Um in dieser Position erfolgreich zu sein, ist es wichtig, proaktiv zu sein und über exzellente Kommunikationsfähigkeiten zu verfügen. Sie sollten in der Lage sein, effektiv mit Kunden zu interagieren, Marktanalysen durchzuführen und das Vertriebsteam bei der Erreichung seiner Ziele zu unterstützen. Flexibilität, Teamfähigkeit und eine schnelle Lernfähigkeit sind ebenfalls entscheidend, um die Anforderungen dieser Position zu erfüllen.

**Stellenwert für das Unternehmen:**  
Die Position des Sales Management Intern ist für das Unternehmen von großer Bedeutung, da sie dazu beiträgt, die Effizienz des Vertriebsteams zu steigern und die Unternehmensziele im Bereich Umsatz und Kundenakquise zu erreichen. Als Mitglied des Teams tragen Sie dazu bei, den Vertriebsprozess zu optimieren und das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben.

**Aufgabenbereiche:**

* Unterstützung des Vertriebsteams bei der Lead-Generierung und der Identifizierung potenzieller Kunden.
* Analyse von Vertriebsdaten und Erstellung von Berichten für das Management zur Bewertung der Vertriebsleistung.
* Teilnahme an Vertriebsbesprechungen und Unterstützung bei der Entwicklung von Verkaufsstrategien und -plänen.
* Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen, um Einblicke in den Vertriebsmarkt zu gewinnen.
* Pflege von Kundenbeziehungen und Unterstützung bei der Kundenbetreuung, um langfristige Kundenbindung zu gewährleisten.

**Qualifikationen:**

* Exzellente Kommunikationsfähigkeit in Wort und Schrift
* Teamfähigkeit und die Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten
* Analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Daten zu interpretieren
* Schnelle Auffassungsgabe und die Fähigkeit, sich schnell in neue Aufgabenbereiche einzuarbeiten
* Studium oder Interesse an Wirtschaft, Marketing oder einem verwandten Bereich

Wir sehen dies als eine gute Möglichkeit bei uns für die Praktikanten, sich weiterzubilden und wir freuen uns, Sie in unser Team aufzunehmen. Bei Fragen oder Anliegen können Sie sich gerne an unseren Manager Franz-Josef Kaiser wenden, der Ihnen gerne weiterhilft: 01702216826.