



Digital Sales Representative (w/m/d)

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ist ein führendes IT-Unternehmen, das es seinen Kunden ermöglicht, technologisch immer einen Schritt voraus zu sein. Durch das umfassende Portfolio – von Lösungen für Cloud, Rechenzentren und Arbeitsplatzanwendungen – gestalten unsere Technologien und Services weltweit die IT unserer Kunden effizienter, produktiver und sicherer.

Für unser Sales Center über den Dächern Berlins, suchen wir Dich **ab 2024** als **Digital Sales Representative (w/m/d)**.

In dieser Rolle wirst Du mit unseren Produkten die Herausforderungen von morgen lösen und die IT unserer Kunden effizienter, produktiver und sicherer machen.

Was wir Dir alles anbieten können:

- Den Direkteinstieg in den IT Sales inkl. eines mehrwöchigen Onboardings sowie zertifizierten Trainings
- Work-Life-Balance – 30 Urlaubstage sowie 4 weitere von HPE bestimmte Wellness Friday's pro Jahr, unbefristeter Vertrag und die Möglichkeit hybrid zu arbeiten
- Eigenverantwortung ab dem ersten Tag – „fail fast, learn and improve“ ist unser Motto
- Ein leistungsorientiertes Vergütungspaket sowie die Option auf Übererreichung der vereinbarten Monatsziele
- Performanceförderung durch regelmäßige Feedbackgespräche und kontinuierliche Weiterbildung durch interne sowie externe Schulungen
- Die Möglichkeit ein vollfinanziertes Masterstudium an der FOM oder einen DualStudy-Master direkt bei HPE zu absolvieren
- Ein diverses und dynamisches Arbeitsumfeld in einem zentral gelegenen Coworking Space mit Ausblick über Berlin, mit täglich frischem Barista-Kaffee sowie regelmäßigen Team-Events
- Zusätzlich noch 50% Zuschuss zur BVG-Monatskarte (ABC), 400€/Jahr MachtFit Budget, JobRad, ca. 100€/Monat Lunchit Guthaben, 25€/Monat Giftcard von Edenred, 60h/Jahr für soziales Engagement (vollbezahlt) und vieles mehr

Welche Aufgaben Du verantworten wirst:

- Aufbau und Betreuung eines Kundenportfolios in einer bestimmten Region / von zugeordneten Neu- und Bestandskunden (z.B. Top Accounts, Enterprise Accounts, Public / Healthcare Segment)
- Proaktiver Verkauf des kompletten HPE Produktportfolios unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie und der Branchentrends sowie Abwicklung von Transaktionsgeschäften
- Analyse von Kundenindustrien und Wettbewerbssituationen, um das HPE Portfolio bestmöglich an die Bedürfnisse und Ziele des Kunden anzupassen
- Management und Optimierung von Projekten ebenso wie die Erstellung von Entwicklungsprognosen (Forecasts)
- Teilnahme an Produktkampagnen zur Steigerung des Umsatzes und Generierung neuer Projekte sowie der Aufbau eines eigenen Netzwerkes
- Up- und Cross-Selling von IT-Lösungen an Kunden im Rahmen der Kundenbindungsstrategie

Wie Dein Profil idealerweise aussehen könnte:

- Egal ob Universitätsabschluss oder Ausbildung, wir nehmen auch Quereinsteiger*innen sowie IT Sales erfahrene Personen
- Ein großes Interesse an IT Sales gepaart mit einer kommunikativen und offenen Art
- Eigenverantwortlichkeit im hohen Maße sowie Proaktivität und den „Willen zum Lernen“
- Sehr gute Deutsch und gute Englischkenntnisse
- Ein Plus+ wären praktische Erfahrungen mit Salesforce oder anderen CRM-Systemen
- Ein Plus+ wären erste Berührungspunkte im (IT) Sales Umfeld



careers.hpe.com



Hewlett Packard Enterprise

Praktikant (w/m/d) Digital Sales

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ist ein führendes IT-Unternehmen, das es seinen Kunden ermöglicht, technologisch immer einen Schritt voraus zu sein. Durch das umfassende Portfolio – von Lösungen für Cloud, HPE Rechenzentren und Arbeitsplatzanwendungen – gestalten unsere Technologien und Services weltweit die IT unserer Kunden effizienter, produktiver und sicherer.

Für unser Sales Center über den Dächern Berlins, suchen wir Dich **ab 2024** als **Digital Sales Praktikant (w/m/d)**.

In dieser Rolle wirst Du mit unseren Produkten die Herausforderungen von morgen lösen und die IT unserer Kunden effizienter, produktiver und sicherer machen.

Was wir Dir alles anbieten können:

- Eine attraktive Vergütung sowie flexible Arbeitszeiten und darüber hinaus auch individuelle Einstiegsmöglichkeiten bei HPE
- Work-Life-Balance – 30 Urlaubstage/Jahr (bei Vollzeit) und die Möglichkeit hybrid zu arbeiten
- Performanceförderung durch regelmäßige Feedbackgespräche und kontinuierliche Weiterbildung durch interne sowie externe zertifizierte Trainings
- Eigenverantwortung ab dem ersten Tag – „fail fast, learn and improve“ ist unser Motto
- Ein diverses und dynamisches Arbeitsumfeld in einem zentral gelegenen Coworking Space mit Ausblick über Berlin, mit täglich frischem Barista-Kaffee sowie regelmäßigen Team-Events
- Zusätzlich noch etwa 100€/Monat Lunchit Guthaben, 25€/Monat Giftcard von Edenred, 60h/Jahr für soziales Engagement (bei Vollzeit) und vieles mehr

Welche Aufgaben Du verantworten wirst:

- Unterstützung beim Aufbau sowie Segmentierung des Kundenportfolios z.B. Top Accounts, Enterprise Accounts, Public / Healthcare Segment
- Einführung in die Verkaufsmethodik des kompletten HPE Produktportfolios unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie und der Branchentrends
- Analyse von Kundenindustrien und Wettbewerbssituationen, um das HPE Portfolio bestmöglich an die Bedürfnisse und Ziele des Kunden anzupassen
- Erstellung von Angeboten & Bestellungen, Leitfäden sowie Reportings im Salesforce
- Mitarbeit im Tagesgeschäft sowie regelmäßiger Austausch mit Stakeholdern, Kollegen*innen sowie anderen Young Talents bei HPE

Wie Dein Profil idealerweise aussehen könnte:

- Pflichtpraktikum oder freiwilliges Praktikum von mind. 3-6 Monaten (eingeschrieben an Uni/FH)
- Ein großes Interesse an IT Sales gepaart mit einer kommunikativen und offenen Art
- Eigenverantwortlichkeit im hohen Maße sowie Proaktivität und den „Willen zum Lernen“
- Sehr gute Deutsch und gute Englischkenntnisse
- Ein Plus+ wären praktische Erfahrungen mit Salesforce oder anderen CRM-Systemen
- Ein Plus+ wären erste Berührungspunkte im (IT) Sales Umfeld





Hewlett Packard Enterprise

Werkstudent (w/m/d) Digital Sales

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ist ein führendes IT-Unternehmen, das es seinen Kunden ermöglicht, technologisch immer einen Schritt voraus zu sein. Durch das umfassende Portfolio – von Lösungen für Cloud, Rechenzentren und Arbeitsplatzanwendungen – gestalten unsere Technologien und Services weltweit die IT unserer Kunden effizienter, produktiver und sicherer.

Für unser Sales Center über den Dächern Berlins, suchen wir Dich **ab 2024** als **Digital Sales Werkstudent (m/w/d)**.

In dieser Rolle wirst Du mit unseren Produkten die Herausforderungen von morgen lösen und die IT unserer Kunden effizienter, produktiver und sicherer machen.

Was wir Dir alles anbieten können:

- Eine attraktive Vergütung von 14€/Stunde sowie flexible Arbeitszeiten von 16-20h/Woche bzw. bis zu 40h/Woche in der vorlesungsfreien Zeit, darüber hinaus auch individuelle Einstiegsmöglichkeiten bei HPE
- Work-Life-Balance – 30 Urlaubstage (bei Vollzeit) und die Möglichkeit hybrid zu arbeiten
- Performanceförderung durch regelmäßige Feedbackgespräche und kontinuierliche Weiterbildung durch interne sowie externe zertifizierte Trainings
- Die Möglichkeit ein vollfinanziertes Masterstudium an der FOM oder einen DualStudy-Master direkt bei HPE zu absolvieren
- Eigenverantwortung ab dem ersten Tag – „fail fast, learn and improve“ ist unser Motto
- Ein diverses und dynamisches Arbeitsumfeld in einem zentral gelegenen Coworking Space mit Ausblick über Berlin, mit täglich frischem Barista-Kaffee sowie regelmäßigen Team-Events
- Zusätzlich noch etwa 100€/Monat Lunchit Guthaben, 400€/Jahr MachtFit Budget, 25€/Monat Giftcard von Edenred, 60h/Jahr für soziales Engagement (bei Vollzeit) und vieles mehr

Welche Aufgaben Du verantworten wirst:

- Mitarbeit im Tagesgeschäft sowie regelmäßiger Austausch mit Stakeholdern, Kollegen*innen sowie anderen Young Talents bei HPE
- Einführung in die Verkaufsmethodik des kompletten HPE Produktportfolios unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie und der Branchentrends
- Unterstützung beim Aufbau sowie Segmentierung des Kundenportfolios z.B. Top Accounts, Enterprise Accounts, Public / Healthcare Segment
- Analyse von Kundenindustrien und Wettbewerbssituationen, um das HPE Portfolio bestmöglich an die Bedürfnisse und Ziele des Kunden anzupassen
- Erstellung von Angeboten & Bestellungen, Leiffäden sowie Reportings im Salesforce

Wie Dein Profil idealerweise aussehen könnte:

- Eingeschriebene*r Student*in an einer deutschen Universität oder Hochschule
- Ein großes Interesse an IT Sales gepaart mit einer kommunikativen und offenen Art
- Eigenverantwortlichkeit im hohen Maße sowie Proaktivität und den „Willen zum Lernen“
- Sehr gute Deutsch und gute Englischkenntnisse
- Ein Plus+ wären praktische Erfahrungen mit Salesforce oder anderen CRM-Systemen
- Ein Plus+ wären erste Berührungspunkte im (IT) Sales Umfeld



careers.hpe.com