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

HPE steht Global für die Chancengleichheit bei Behinderten und LGBTIQ+. Wir setzen uns für Vielfalt ein und bauen ein Team auf, das unterschiedliche Hintergründe, Perspektiven und Fähigkeiten repräsentiert. Wir diskriminieren nicht und alle Entscheidungen, die wir treffen, werden auf der Grundlage von Qualifikationen, Verdiensten und Geschäftsanforderungen getroffen. Unser Ziel ist es, ein global vielfältiges Team zu sein, das für unsere Kunden repräsentativ ist, in einem integrativen Umfeld, in dem wir weiterhin innovativ sein und zusammenwachsen können.

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, 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:

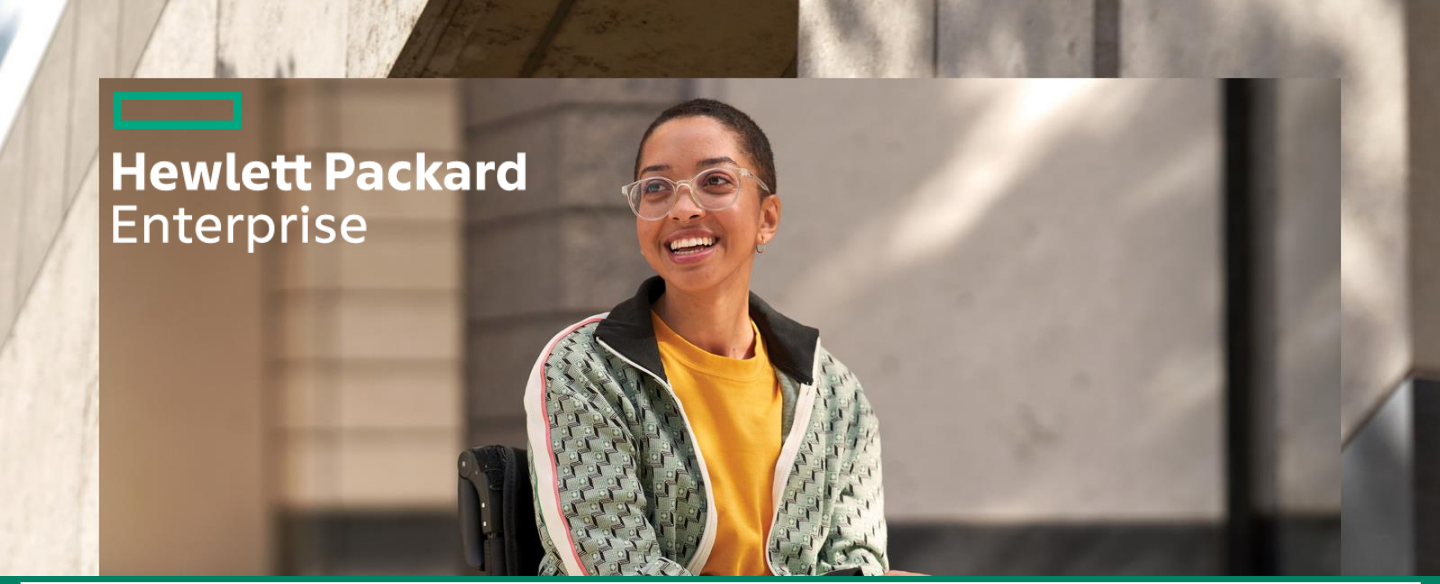
- Unterstützung beim Aufbau sowie Segmentierung des Kundenportfolios z.B. Top Accounts, Enterprise Accounts, Public / Healthcare Segment
- Einführung in die Verkaufsmethodik des kompletten HPE Produktportfolios unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie und der Branchentrends
- Analyse von Kundenindustrien 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

careers.hpe.com

HPE steht Global für die Chancengleichheit bei Behinderten und LGBTIQ+. Wir setzen uns für Vielfalt ein und bauen ein Team auf, das unterschiedliche Hintergründe, Perspektiven und Fähigkeiten repräsentiert. Wir diskriminieren nicht und alle Entscheidungen, die wir treffen, werden auf der Grundlage von Qualifikationen, Verdiensten und Geschäftsanforderungen getroffen. Unser Ziel ist es, ein global vielfältiges Team zu sein, das für unsere Kunden repräsentativ ist, in einem integrativen Umfeld, in dem wir weiterhin innovativ sein und zusammenwachsen können.



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, Leitfäden 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

HPE steht Global für die Chancengleichheit bei Behinderten und LGBTIQ+. Wir setzen uns für Vielfalt ein und bauen ein Team auf, das unterschiedliche Hintergründe, Perspektiven und Fähigkeiten repräsentiert. Wir diskriminieren nicht und alle Entscheidungen, die wir treffen, werden auf der Grundlage von Qualifikationen, Verdiensten und Geschäftsanforderungen getroffen. Unser Ziel ist es, ein global vielfältiges Team zu sein, das für unsere Kunden repräsentativ ist, in einem integrativen Umfeld, in dem wir weiterhin innovativ sein und zusammenwachsen können.