



GEMEINSAME ZIELE, EINZIGARTIGE ERFAHRUNGEN

SUCHEN



**Trainee (m/w/d) Sales & Commercial Development, Start April 2024,
deutschlandweit**

 Deutschland, Nationwide

 Vertrieb (innen und außen)

[JETZT FÜR DEN JOBALARM ANMELDEN](#)

DE



Du bist offen für Neues und hast den Wunsch, Deutschlands größtes Getränkeunternehmen mitzugestalten?

Dann werde ein Teil der Coca-Cola Europacific Partners Deutschland GmbH und entscheide Dich für ein auf Dich zugeschnittenes Trainee-Programm **in den Bereichen Sales & Commercial Development** für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben.

Mit der Teilnahme am Trainee-Programm bieten wir Dir Einblicke in die Prozesse und Strukturen des größten Getränkeunternehmens in Deutschland. Begleite unsere Produkte auf ihrem Weg in den Handel und die Gastronomie – und erlebe, wie unsere Verkaufsteams Kundenbedürfnisse erkennen, die passenden Angebote entwickeln und sicherstellen, dass unsere Getränke für Verbraucher jederzeit verfügbar sind.

Wir bieten Dir ...

- ein 9- bis 18-monatiges, individuelles Trainee-Programm, in dem Du wertvolle Beiträge zu unserem Business leistest.
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag und bei überdurchschnittlichen Leistungen bereits nach neun Monaten den direkten Einstieg in eine verantwortungsvolle Position innerhalb der CCEP in Deutschland.
- kompetente Führungskräfte und persönliche Mentoren, die jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.
- kontinuierliche persönliche und fachbezogene (zertifizierte) Fortbildungen u.a. im Bereich Wellbeing.
- eine überdurchschnittlich attraktive Vergütung, Weihnachts- und Urlaubsgeld, Einzahlungen in eine betriebliche Altersvorsorge, kostenfreie Getränke auch für zu Hause und natürlich Dein eigenes Equipment wie Laptop, Handy und vieles mehr.
- durch unsere betriebliche Gesundheitsförderung eine Balance zwischen Arbeit und Privatleben zu schaffen, u.a. mit Gesundheitstrainings, der digitalen Health App Humanoo, vergünstigten Sport-Mitgliedschaften und unserer anonymen Mitarbeiterberatung.
- die Chance, Dich bei einem Top-Arbeitgeber einzubringen, der sich intensiv für Nachhaltigkeit und Diversität engagiert (z. B. Frauennetzwerk, PROUDEMPLOYER).

Als Trainee (m/w/d)* in den Bereichen Sales & Commercial Development wirst Du ...

- Ein abwechslungsreiches, crossfunktionales Programm an unseren verschiedenen Standorten in Deutschland durchlaufen und alle Abteilungen unserer Wertschöpfungskette im Bereich Commercial kennenlernen.
- Umfassende Erfahrung im operativen Tagesgeschäft und der strategischen Planung sammeln sowie verschiedene spannende Projekte eigenständig durchführen.
- Tiefe Einblicke in unsere strategischen und operativen Verkaufsaktivitäten erhalten – vom Key Account Management und Customer/ Category Development über die Verkaufssteuerung bis hin zum persönlichen Kundengespräch sowie analytischen Bereichen wie das Revenue Growth Management.

**JETZT FÜR DEN JOBALARM ANMELDEN**

DE

**Wir suchen Dich, wenn Du ...**

- Zum Start des Programms einen Bachelor- oder Masterabschluss in Betriebswirtschaftslehre oder einem vergleichbaren Fach (Kommunikation, Marketing, Handel o.ä.) vorweisen kannst. Alternativ auch gerne einen Abschluss an einer Berufsakademie, beispielsweise der Handelsfachwirt.
- Idealerweise bereits erste Erfahrungen im Bereich Sales/Vertrieb, Business Development oder einem vergleichbaren Bereich gesammelt hast (z. B. durch Praktika, Werkstudententätigkeit, Ausbildung oder Sonstiges).
- Ein hohes Maß an Engagement, Verantwortungsbewusstsein und Gewissenhaftigkeit mitbringst und Dich durch eine selbstständige Arbeitsweise auszeichnest.
- Sicher auftrittst und Dich auf Deutsch und Englisch gut ausdrücken kannst (Deutsch fließend und Englisch fortgeschritten)
- Reisebereit bist und idealerweise bereits einen Führerschein Klasse B hast, um an verschiedenen Standorten in ganz Deutschland zu arbeiten.

Schichtarbeit:	Nein
Reisetätigkeit:	75 - 100 %
Geplanter Eintrittstermin:	01.04.2024
Arbeitszeit:	38 Stunden/Woche

Das hat Dich überzeugt, aber Du hast noch ein paar Fragen? Wir helfen Dir gerne bei allen Anliegen weiter!

Schicke uns Deine Fragen an karriere@ccep.com oder bewirb Dich bis **20. September 2023** **direkt mit Deinen vollständigen Bewerbungsunterlagen.**



Lese weniger

**ICH MÖCHTE MICH
BEWERBEN****FÜR EINEN SPÄTEREN
ZEITPUNKT SPEICHERN****Job teilen**