

Relationship Management Traineeprogramm für Masterabsolventen

Der ideale Startschuss für Ihre Karriere

Sie möchten nach ihrem Studium als Kundenberater durchstarten? Dann ist unser Traineeprogramm während 18 Monaten die richtige Wahl. Das Besondere an unserem Traineeprogramm: Wir bilden Sie zum Vertriebs-Talent aus.

Das dürfen Sie erwarten:

- Sie lernen während drei dynamischen Einsätzen in einer Marktdivision die Bandbreite und Themenvielfalt der Frontarbeit und des Beratungsgeschäfts von der Pike auf kennen.
- Sie werden durch Ihr Team, Ihre Führungskraft und Ihren Mentor optimal auf Ihre Aufgabe als Kundenberater und -akquisiteur vorbereitet.
- Sie erhalten einen vertieften Praxiseinblick in den Geschäftsbereich und übernehmen verantwortungsvolle Aufgaben – hinter den Kulissen wie auch an der Kundenfront.
- Sie unterstützen strategische Initiativen – zum Beispiel durch die Analyse eines Business Cases.
- Sie knüpfen und pflegen schon als Trainee Kontakte zum Management.
- Sie profitieren von anspruchsvollem Lernen-on-the-job und massgeschneiderten Schulungen zur Stärkung Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen.

Was wir von Ihnen erwarten:

- überdurchschnittlich guter Masterabschluss
- überzeugendes Engagement und schnelle Auffassungsgabe
- Hohes Mass an Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Freude an Kundenkontakt und Lust auf Kundenakquise
- Hohe IT-Affinität
- Ehrgeiz, sich mittelfristig als Impulsgeber und Mitgestalter unseres Business zu positionieren
- Hohes Commitment gegenüber der Unternehmenskultur



Wenn Ihr Studienabschluss zum Zeitpunkt des Programmbeginns nicht länger als 18 Monate zurückliegt und Sie sprachlich in Deutsch und in Englisch sehr gut gewandt sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
Kristina Nitzlnader, Verantwortliche Traineeprogramm, Telefon +423 236 80 46

Ihre Karriere bei der LLB-Gruppe im Überblick

Programm	Relationship Management Traineeprogramm für Masterabsolventen		
Programmübersicht	Aufbau zum Kundenberater		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 100 %-Anstellung ■ 18 Monate: 3 dynamische Einsätze a 6 Monaten ■ in einer Marktdivision 		
	Aufbau des Programms		
	1. Einsatz: Grundlagensemester Kundenberatung	2. Einsatz: Einführung ins Beratungsgeschäft und Aufbau zum Kunden- berater	3. Einsatz: Transformations- semester mit Übergang zum Kundenberater
Ziel	Nach Abschluss des Programms die Funktion als (Junior-) Kundenberater einnehmen		
Begleitendes Programm	Besuch von Veranstaltungen, Networking-Anlässen, Sommerevents, SAQ Zertifizierung und weitere Benefits		