



Trainee – Sales Management (w/m/d)

Innerhalb unseres 12-monatigen Traineeprogramms lernst du die vielfältige Welt des Sales Managements im Bereich Banking & Digital Solutions kennen. Du erhältst Einblicke in die Steuerung von Vertriebsaktivitäten, CRM-Governance, Reporting und datenbasierte Vertriebssteuerung. Dabei arbeitest du eng mit Sales, Product Management, IT und weiteren Fachbereichen zusammen und entwickelst Schritt für Schritt ein umfassendes Verständnis für moderne Vertriebsprozesse und digitale Systeme.

Du arbeitest gerne analytisch, interessierst dich für Daten und digitale Lösungen und möchtest aktiv dazu beitragen, Vertriebsprozesse weiterzuentwickeln? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Darauf kannst du dich freuen:

- ☑ Du wirst von Anfang an in das Tagesgeschäft eingebunden und unterstützt bei der Steuerung und Weiterentwicklung von Vertriebs- und Partneraktivitäten
- ☑ Du analysierst Vertriebs-, Kunden- und Marktdaten und lernst, wie daraus aussagekräftige Kennzahlen und Entscheidungsgrundlagen entstehen
- ☑ Du wirkst bei der Erstellung und Weiterentwicklung von Reports, Dashboards und Analysen in SAP CX sowie den eingesetzten BI-Systemen mit
- ☑ Du erhältst Einblicke in die Sicherstellung von CRM-Datenqualität und Governance-Standards und unterstützt bei deren laufender Weiterentwicklung
- ☑ Du arbeitest an der Optimierung und Digitalisierung von Vertriebs-, CRM- und Reporting-Prozessen mit
- ☑ Du unterstützt bei der Planung und Durchführung von Vertriebsveranstaltungen, Partneraktivitäten und CRM-Kampagnen
- ☑ Durch Rotationen in angrenzende Bereiche wie Sales und Product Management sowie weitere Einheiten innerhalb von Banking & Digital Solutions lernst du wichtige Schnittstellen und Zusammenhänge kennen

- ☑ Im Rahmen deines individuellen Traineeplans baust du durch unser Onboarding, das Buddy-Programm, bereichsübergreifende Einsätze, gemeinsame Projekte und Networking-Formate frühzeitig ein starkes Netzwerk auf
- ☑ Du erhältst die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und die Weiterentwicklung datengetriebener Vertriebssteuerungs- und CRM-Prozesse aktiv mitzugestalten

Darauf können wir uns freuen:

- ☑ Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik, Digital Business, Betriebswirtschaft oder eines vergleichbaren Studiengangs
- ☑ Erste praktische Erfahrungen durch Praktika, Werkstudententätigkeiten oder Projektarbeiten sind willkommen, aber keine Voraussetzung
- ☑ Interesse an Vertriebssteuerung, CRM-Systemen, Datenanalysen und digitalen Geschäftsmodellen
- ☑ Analytisches Denkvermögen und Freude am Umgang mit Zahlen und Daten
- ☑ Eine strukturierte, zuverlässige und eigenständige Arbeitsweise
- ☑ Kommunikationsstärke sowie Freude an der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Fachbereichen
- ☑ Neugier, Lernbereitschaft und die Motivation, Verantwortung zu übernehmen
- ☑ Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- ☑ Du musst nicht alles mitbringen. Wenn du Lust hast, die Welt des Sales Managements kennenzulernen, datengetrieben zu arbeiten und gemeinsam mit uns die Vertriebssteuerung der Zukunft zu gestalten, freuen wir uns auf deine Bewerbung. Wir unterstützen dich auf deinem Weg und geben dir den Raum, fachlich und persönlich zu wachsen

Das machen wir anders:

- ☑ **A**abwechslungsreiche Aufgaben: Bei uns kannst du deine Expertise einbringen, Themen voranbringen und Neues gestalten. Wir haben eine Kultur, in der sich alle aktiv einbringen und Einfluss nehmen können.
- ☑ **A**ußergewöhnliche Weiterentwicklung: Wir fördern jede Person gleichermaßen, deshalb unterstützen wir dich mit individuellen Entwicklungsmöglichkeiten und Lernwegen. Damit du bestehende Kompetenzen ausbauen und neue zukunftsweisende Fähigkeiten aufbauen kannst.
- ☑ **A**usgeglichene Worklife-Balance: Mit mobilem Arbeiten und flexiblen Arbeitszeitmodellen hast du die Möglichkeit, deine Arbeit individuell zu gestalten. So lassen sich Arbeit, Familie und die persönliche Lebenssituation bestmöglich unter einen Hut bringen.
- ☑ **A**usgezeichnete Benefits: Unsere Services und Benefits bieten dir einen echten Mehrwert, die uns so zu einem Top-Arbeitgeber machen. Bei uns erhältst du beispielsweise Vergünstigungen bei Kooperationspartnern oder Zuschüsse zum Nahverkehr. Ebenso sorgen wir mit einer betrieblichen

Altersversorgung oder vermögenswirksamen Leistungen für deine Zukunft vor.

- 🕒 **Aktives Gesundheitsmanagement:** Ärztliche Check-ups, Beratungsangebote, gemeinsame Sportevents, unsere beliebte Kantine oder Kaffeebar – Bei uns kannst du das nutzen, was deine Gesundheit fördert und dir guttut.

[Jetzt bewerben](#)

Das sind wir:

Willkommen in der Welt der Aareal Bank!

Wir sind Mittelständler und Global Player. Als internationaler Immobilienspezialist arbeiten wir alle auf ein gemeinsames Ziel hin: den Erfolg unserer Kunden. Bei uns arbeiten über 1.000 Menschen aus 44 Nationen auf drei Kontinenten daran, dass wir **als Bank ganz schön anders sind!** Wir sind verantwortungsvoller und erstklassiger Ausbildungsbetrieb und eine Organisation mit viel Expertise und kurzen Wegen, viel Gestaltungsspielraum und dem Anspruch, für unsere Kunden immer besser zu werden. **Das macht uns stark und vor allem: anders!**

Aareal Bank AG
Human Resources
Paulinenstraße 15 · 65189 Wiesbaden
Sonja Hunter
Telefon: +496113483396
E-Mail: SONJA.HUNTER@AAREAL-BANK.COM

Aareal

AAREAL BANK – GANZ SCHÖN AANDERS.