

Duales Studium Betriebswirtschaft (B.A.)

📍 Bielefeld oder Paderborn

🏢 Dual

Die eduUP gGmbH mit Sitz in Paderborn erbringt organisatorische und strategische Dienstleistungen für die gemeinnützigen Organisationen der Fachhochschule der Wirtschaft gGmbH und der Fachhochschule für die Wirtschaft Hannover gGmbH an bundesweit sechs Standorten sowie für das bib International College an zwei Schulstandorten mit insgesamt 270 Mitarbeitern und rund 3000 Studierenden.

Sie ist die Schnittstelle zwischen den Hochschulen, Berufsschulen und den Forschungseinrichtungen mit dem Ziel, aktiv unternehmerisches und wissenschaftliches Potenzial gewinnbringend zu vernetzen und nachhaltig Werte für Wissenschaft und Wirtschaft zu schaffen.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams „Unternehmenskooperationen“ suchen wir zum 01.07.2025 oder später einen dualen Studenten, der Spaß am Netzwerken und am persönlichen Kontakt und der Beratung von bestehenden und potentiellen Partnerunternehmen hat.

Im Anschluss deines erfolgreichen Studiums entwickeln wir dich über ein intensives Trainee-Programm in deine Zielposition als Junior Sales Manager. Dabei erlangst du neben betriebswirtschaftlichem Fachwissen auch methodische und soziale Handlungskompetenzen.

Das bieten wir:

- Interessantes Aufgabengebiet mit abwechslungsreichen Tätigkeiten und spannenden Projekten im wachsenden Bildungssektor
- Strukturierte Einarbeitung und Begleitung durch einen erfahrenen Mentor
- Übernahme aller Studien- und Prüfungsgebühren sowie eine attraktive Vergütung darüber hinaus
- Einen Dienstlaptop, den Du auch für dein Studium nutzen kannst
- Einen ergonomischen Arbeitsplatz mit höhenverstellbarem Schreibtisch
- 20 Tage Erholungsurlaub für die Praxisphasen im dualen Studium, 32 Tage Erholungsurlaub nach Übernahme in eine Festanstellung
- Schnelle Entscheidungswege
- Entwicklungsmöglichkeiten und gezielte Fort- und Weiterbildungen
- Eine angenehme und kollegiale Arbeitsatmosphäre
- Selbstbestimmtes Arbeiten und flexible Arbeitszeiten
- Hervorragende Karriereperspektiven und Übernahmechancen nach dem Studium – mögliche Karrierestufen: Dualer Student, Trainee, Junior Sales Manager, Sales Manager, Senior Sales Manager

Außerdem:

- Kostenlose Kaffee-, Tee- und Wasser-Flatrate
- Möglichkeit zur Teilnahme an zahlreichen Mitarbeiter- und Kundenevents

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann sende uns deine Bewerbungsunterlagen mit Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Nennung deiner Gehaltsvorstellung ausschließlich über unser [Kontaktformular](#).

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von einem freundlichen und hilfsbereiten Miteinander mit flachen Hierarchien.

Jetzt bewerben!

Deine Aufgaben

- Im Rahmen des Onboardings durchläufst du verschiedene Abteilungen, um das Geschäftsmodell sowie die Prozesse optimal zu verstehen
- Du wirst von Beginn an Teil des Sales Teams „Unternehmenskooperationen“ und in das tägliche B2B-Geschäft eingebunden
- Du arbeitest eng mit einem Senior Sales Manager und dem Vertriebsteam sowie mit den Kollegen anderer Abteilungen zusammen
- Du unterstützt bei der Identifikation und Akquise neuer Partnerunternehmen und übernimmst Assistenzaufgaben und Projekte
- Du lernst, wie der Kontakt zu Personalverantwortlichen in Unternehmen aufgebaut werden kann, begleitest Beratungsgespräche und entwickelst so deinen eigenen Beratungs- und Vertriebsstil
- Sobald Du bereit bist, übernimmst Du eigenständig Akquisetätigkeiten, stehst bestehenden Partnerunternehmen aktiv zur Seite und berätst sie in allen Belangen unserer Bildungsprogramme
- Du unterstützt bei der Konzeption, Planung und Durchführung von Fach-, Netzwerk- und Rekrutierungsevents - und besuchst interne und externe Events dieser Art
- Du hilfst, unser Bildungsprogramm weiterzuentwickeln und erarbeitest mit Deinem Team neue Vertriebsstrategien und Konzepte

Dein Profil

- Du hast Dein Abitur oder Fachabitur erfolgreich abgeschlossen
- Solltest du bereits eine Berufsausbildung mitbringen, ist das sicher vorteilhaft, aber nicht zwingend erforderlich
- Du hast das Auswahlverfahren der FHDW erfolgreich durchlaufen
- Du brennst für das Thema Bildung und hast Freude an einer zielorientierten und sinnvollen Tätigkeit im B2B-Vertrieb innovativer Bildungsprogramme
- Du hast einen selbstsicheren Auftritt, bist kommunikationsstark, empathisch und begeisterst Dich für eine vertriebslich-beratende Tätigkeit
- Deine Persönlichkeit zeichnet sich durch eine hohe Serviceorientierung, Hands-on Mentalität sowie eine überzeugende sowie vertrauenswürdige Art aus
- Du kannst selbstständig arbeiten und arbeitest zugleich gerne im Team, dabei bist du stets zuverlässig, strukturiert und zielorientiert
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachen-Niveau und gute Englischkenntnisse runden dein Profil ab

Dein Ansprechpartner

Bei fachlichen Fragen wende dich bitte an Benjamin Meinhardt:
05251 301 177 | benjamin.meinhardt@edu-up.de
Senior Sales Manager – Teamlead OWL