



ENGLISH VERSION:

DESCRIPTION

About IFC

At IFC, we are working to be the most customer-centric consulting company for all Amazon suppliers in Europe. To get there, we need exceptional talent, bright, and driven people. IFC is continually evolving and is a place where motivated employees thrive and where ownership and accountability lead to meaningful results for our clients. It is as simple as this: ***Work Hard. Have Fun. Make Our Clients Happy.***

About this Internship

The IFC thrives to become Europe's leader in consulting Amazon suppliers of all kind and is looking for ambitious and enthusiastic students to join its fast-paced world for a 6-months intern program within its account management business development functions. This will be a unique, project-based opportunity where you can develop a variety of competences: by taking part, you will apply real-world rocket fuel to your career. This will give you the opportunity to learn new skills whilst having fun working with smart and enthusiastic people in company with flat hierarchies.

DAILY RESPONSIBILITIES

- Shadow sales engagement actions and own specific customer facing tasks (calls, meetings, follow ups)
- Create your own sales pipeline and reach out to an European wide potential client base
- Align with sales leadership and sales operation to streamline the sales process and ensure quality of execution in a multi-functional environment (sales, channel, marketing, tech teams etc.)
- Participate in periodic business reviews, gather action items and help the extended team executing on them
- Help creating tailored content for specific customer events/activities
- Create market researches on market size and potential competitors in different countries
- Support the project management team preparing analysis and strategy documents for existing clients

BASIC QUALIFICATIONS

Most proper candidates will be able to demonstrate the following:

- Working towards a bachelor or a master's degree in business, marketing, technology, or relevant field of study, due to graduate in 2019 (min. already 3 Semesters).
- Excellent communications and presentation skills in English and German
- Ability to work on your own initiative and as part of a team



amzn.lighthouse

- You will be results driven with analytical capability, with the ability to innovate and simplify current process and practices.

PREFERRED QUALIFICATIONS

- You have previous leadership experience (this could be in university societies/groups/committees, an internship or student job)
- Passion for communication with other people and sales

Please note that our vacancies are limited, so we encourage you to apply early if interested.

We're looking forward to receiving your application, preferably in German. IFC is an equal opportunities employer. We believe passionately that employing a diverse workforce is central to our success. We make recruiting decisions based on your experience and skills. We value your passion to discover, invent, simplify and build.

Please send us your application to hire@amzn-lighthouse.com.



GERMAN VERSION:

BESCHREIBUNG

Über IFC

Bei der IFC arbeiten wir daran, dass kundenorientierteste Beratungsunternehmen für alle Amazon-Anbieter in Europa zu sein. Um dorthin zu gelangen, brauchen wir außergewöhnliche Talente, kluge und motivierte Menschen. Die IFC entwickelt sich ständig weiter und ist ein Ort, an dem motivierte Mitarbeiter gedeihen, welche durch Eigeninitiative und Zuverlässigkeit sinnvolle Ergebnisse für unsere Kunden entwickeln. Es ist eigentlich ganz einfach: **Work Hard. Have Fun. Make Our Clients Happy.**

Über dieses Praktikum

Die IFC möchte in Europa die führende Beratung für Amazon-Anbieter aller Art werden und sucht ehrgeizige und begeisterte Studenten, die sich für ein sechsmonatiges Praktikum innerhalb unseres Account Management Development Teams interessieren. Dies ist eine einzigartige Gelegenheit, bei der Sie eine Vielzahl von Kompetenzen entwickeln können: Dieses Praktikum wird Sie in Ihrer Karriere nach vorne boosten! Es gibt Ihnen die Möglichkeit, neue Fähigkeiten zu erlernen und mit Spaß an der Arbeit in einem Umfeld mit intelligenten und enthusiastischen Menschen zu arbeiten. Und das alles in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien.

TÄGLICHE VERANTWORTUNG

- Lernen Sie von unseren Vertriebsexperten, wie man einen Kunden von unseren Dienstleistungen überzeugt (Anrufe, Analysen, Besprechungen, Follow-ups)
- Erstellen Sie Ihre eigene Verkaufspipeline und erreichen Sie einen europaweiten potenziellen Kundenstamm
- Steuern Sie die Abstimmung zwischen dem Management und der Vertriebsorganisation, um den Verkaufsprozess zu optimieren und die Qualität der Ausführung in einer multifunktionalen Umgebung sicherzustellen (Vertrieb, Vertriebskanal, Marketing, Tech-Teams usw.).
- Nehmen Sie an regelmäßigen Management Meetings teil, sammeln Sie „action items“ und helfen Sie dem erweiterten Team, diese auszuführen
- Helfen Sie bei der Erstellung von maßgeschneiderten Inhalten für bestimmte Kundenereignisse / -aktivitäten
- Erstellen Sie Marktforschungen zur Marktgröße und potenziellen Wettbewerbern in verschiedenen Ländern
- Unterstützen Sie die Projektmanagementteams bei der Erstellung von Analyse- und Strategiedokumenten für bestehende Kunden

GRUNDLEGENDE QUALIFIKATIONEN

Die meisten passenden Kandidaten können Folgendes demonstrieren:



amzn.lighthouse

- Sie arbeiten auf einen Bachelor- oder Master-Abschluss in Wirtschaft, Marketing, Technologie oder vergleichbarem Studienfach hin
- Hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in Englisch und Deutsch
- Sie besitzen die Fähigkeit auf eigene Initiative und als Teil eines Teams zu arbeiten
- Sie verfügen über analytische Fähigkeiten, mit denen Sie die aktuellen Prozesse und Praktiken innovieren und vereinfachen können

BEVORZUGTE QUALIFIKATIONEN

- Sie haben bereits Erfahrung in Führungspositionen (dies kann in Hochschulverbänden / -gruppen / -gremien, einem Praktikum oder einem Studentenjob sein) gesammelt
- Leidenschaft für die Kommunikation mit Menschen und dem Verkauf

Bitte beachten Sie, dass unsere Stellenangebote begrenzt sind. Wir empfehlen Ihnen daher, sich bei Interesse frühzeitig zu bewerben.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, vorzugsweise in deutscher Sprache. Die IFC ist ein Arbeitgeber mit Chancengleichheit. Wir glauben leidenschaftlich, dass die Beschäftigung einer vielfältigen Belegschaft für unseren Erfolg von zentraler Bedeutung ist. Wir treffen Rekrutierungsentscheidungen basierend auf Ihren Erfahrungen und Fähigkeiten. Wir schätzen Ihre Leidenschaft zu entdecken, zu erfinden, zu vereinfachen und zu bauen.

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung an hirng@amzn-lighthouse.com.