

velpTEC GmbH - München



velpTEC Du stehst kurz vor deinem Studienabschluss oder hast dein Studium bereits erfolgreich abgeschlossen? Du möchtest nicht mehrere Jahre auf den nächsten Karriereschritt warten, sondern direkt Verantwortung übernehmen, von erfahrenen Sales-Profis lernen und dein Einkommen aktiv selbst beeinflussen? Dann könnte dies der perfekte Einstieg für dich sein. Bei velpTEC suchen wir ambitionierte Hochschulabsolventinnen und Hochschulabsolventen, die ihre Karriere im Vertrieb starten möchten. Dabei erwarten wir keine langjährige Vertriebserfahrung. Viel wichtiger sind Lernbereitschaft, Kommunikationsstärke, Ehrgeiz und der Wunsch, beruflich schnell zu wachsen. Wir investieren intensiv in deine Entwicklung und begleiten dich mit einer strukturierten Einarbeitung, regelmäßigem Coaching und einem erfahrenen Team an deiner Seite. Wichtig: Die ersten sechs Monate deiner Tätigkeit gelten als Probezeit und werden überwiegend vor Ort in unserem Münchner Büro absolviert. So stellen wir sicher, dass du optimal eingearbeitet wirst, schnell lernst und die besten Voraussetzungen für deinen langfristigen Erfolg erhältst. Damit du dich voll auf deinen Karrierestart konzentrieren kannst, übernehmen wir für Bewerbende außerhalb Münchens die Unterkunftskosten für die ersten drei Monate. Wer wir sind velpTEC ist ein innovatives Weiterbildungsinstitut mit Fokus auf Zukunftstechnologien, Digitalisierung, KI, Leadership und moderne Arbeitswelten. Wir unterstützen Menschen dabei, sich beruflich neu zu orientieren, neue Perspektiven zu entwickeln und ihre Zukunft aktiv zu gestalten.

KariereEinstieg als Junior Sales Manager (m/w/d)

Starte nach dem Studium durch

Stadt: München; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 60.000-80.000 €/Jahr

Aufgabenbeschreibung

- Beratung von Interessentinnen und Interessenten zu Weiterbildungs- und Karriereperspektiven
- Durchführung von telefonischen und virtuellen Beratungsgesprächen
- Analyse individueller Ziele, Herausforderungen und Entwicklungsmöglichkeiten
- Empfehlung passender Bildungsangebote
- Begleitung von Interessierten bis zur Anmeldung
- Pflege und Dokumentation im CRM-System
- Enge Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen aus Sales, Support und Marketing

Das Beste: Du arbeitest ausschließlich mit qualifizierten Interessenten (Warm Leads) und nicht mit Cold Calling.

Erwartete Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder kurz vor dem Studienabschluss
- Interesse an Vertrieb, Beratung und Kommunikation
- Freude am Umgang mit Menschen
- Hohe Eigenmotivation und Leistungsbereitschaft

- Strukturierte Arbeitsweise und Organisationsstärke
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft, für die ersten sechs Monate überwiegend in München vor Ort zu arbeiten

Erste Erfahrungen im Vertrieb, Kundenservice, Recruiting oder als Werkstudentin bzw. Werkstudent sind von Vorteil, aber kein Muss.

Unser Angebot

Attraktives Vergütungspaket

- Zielgehalt von 60.000–80.000 € bereits im ersten Jahr
- Ungedeckelte Provision: Dein Erfolg bestimmt maßgeblich dein Einkommen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Attraktive Mitarbeiterrabatte

Intensive Entwicklung

- Strukturierte Einarbeitung mit persönlichem Coaching
- Direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Vertriebsexpertinnen und Vertriebsexperten
- Regelmäßiges Feedback und individuelle Förderung
- Moderne Sales-Methoden, KI-Tools und Vertriebsprozesse
- Klare Entwicklungsperspektiven innerhalb eines wachsenden Unternehmens

Unterstützung für deinen Start

- Unterkunft in München für die ersten drei Monate wird von uns übernommen
- Unterstützung beim Ankommen in einem neuen Umfeld
- Starkes Team mit offener Feedback- und Lernkultur

Moderne Arbeitswelt

- Nach erfolgreicher Einarbeitung Möglichkeit für hybrides oder vollständig remote Arbeiten
- Flexible Arbeitszeiten mit Kernarbeitszeit
- Regelmäßige Team-Events und gemeinsame Erlebnisse
- Viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum

Gesundheit & Weiterbildung

- 600 € Gesundheitsbudget jährlich
- Zugang zu EGYM Wellpass
- Drei bezahlte Educational Days pro Jahr
- Zusätzlicher Urlaubstag für ehrenamtliches Engagement

Bewerbung

Bereit für deinen Karrierestart?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen und gemeinsam mit dir den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere im Sales zu legen.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/205011/TUD/>
Angebot sichtbar bis 01.08.2026

