

**PB Swiss Tools entwickelt und fertigt kompromisslose Schweizer Qualität seit 1878: präzise, innovativ und zuverlässig. Wer professionell schraubt, schätzt unsere exzellenten Werkzeuge und Medizinprodukte.**

**Work with the best.**



**Fasziniert dich der digitale Verkauf? Du suchst nach einer eigenverantwortlichen Aufgabe in einem marktorientierten und dynamischen Arbeitsumfeld? Dann nutze diese Chance als idealen Einstieg in den Bereich Online Sales.**

Wir suchen für unsere Sales Abteilung per sofort oder nach Vereinbarung für 12 Monate ein engagiertes Teammitglied

## **Internship Online Sales 40–100%**

### **Dein Aufgabengebiet**

- Du tauchst tief ein in den Bereich Online Sales, Schwerpunkt B2B eShops und B2C digitale Marktplätze
- Du bewertest den Content digitaler Verkaufspunkte, setzt Massnahmen um und holst das Beste aus jedem Markenauftritt heraus
- Überwachung, Bereitstellung und Upload von Produktdaten ist dabei eine Kernaufgabe
- Durch gezieltes Testen und ausgiebige Analysen optimierst du deine Massnahmen stetig und verbesserst so den Abverkauf über digitale Kanäle
- Zusammen mit dem Sales und Marketing-Team sowie externer Partner besprichst du den Abverkauf und gibst Inputs zur Optimierung omnichannel
- Du lernst täglich neues dazu und dein Puls ist nahe an führenden eShops und digitalen Marktplätzen, um neue Trends zu erkennen und früh zu übernehmen

### **Das macht dich erfolgreich**

- Du brennst für den digitalen Verkauf und interessierst dich gleichzeitig für die Analyse und Optimierung von Content sowie Produktdaten
- Du weisst Zahlen zu analysieren und interpretieren und bringst ein technisches Verständnis mit
- Flexibilität, Teamgeist und hohe Selbstmotivation sind Teil deiner Persönlichkeit
- Du lernst autodidaktisch und hast Spass, Neues umzusetzen
- Ein (laufendes) Studium im Bereich Wirtschaft, wünschenswert mit Schwerpunkt eCommerce, online Marketing oder vergleichbar, sowie erste relevante Berufserfahrungen
- Gute Kenntnisse mit MS Office, insbesondere Excel
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

### **Deine Perspektive**

- Vielseitige Aufgaben und Gestaltungsmöglichkeiten, ausbaubarer Verantwortungsbereich, Option zur Festanstellung nach erfolgreichem Internship
- Anstellungsbedingungen, die berufliche und persönliche Weiterentwicklung fördern
- Teamorientierte, wertschätzende Unternehmenskultur und Mitarbeitende, die mit Qualitätssinn, Initiative und Leistungsehrgeiz den Erfolg suchen
- Es besteht die Möglichkeit, die Arbeitszeiten flexibel über das Jahr zu verteilen

**Fragen?** Richtest du bitte an Katja Schmid, Bereichsleiterin Marketing und International Sales, Telefon \*034 437 71 15, k.schmid@pbswisstools.com

**Interessiert?** Wir freuen uns über deine elektronische Bewerbung an Claudia Komminoth, Bereichsleiterin Personal, Finanzen, Beschaffen, bewerbung@pbswisstools.com **mit den Angaben zum möglichen Pensum sowie Arbeitsbeginn.**