



Wybierz Sales Consulting Trainee Programme Buduj z klientami ich sukcesy rynkowe!

DB Schenker jest operatorem logistycznym, który zarządza globalnymi łańcuchami dostaw. Zatrudniamy 91 000 pracowników w 130 krajach na całym świecie. Nasza wizja: „Dostarczamy przyszłość” sprawia, że praca w DB Schenker umożliwia ciągłe doskonalenie się i gwarantuje wyzwania na każdy dzień.

Nasze wartości

- Zadowolenie klienta
- Zaufanie i współpraca
- Uczciwość i rzetelność
- Profesjonalizm
- Doskonalenie i rozwój

Co oferujemy stażystom w ramach Sales Consulting Trainee Programme?

- płatny staż na okres 3 miesięcy od 1 lipca 2013 (praca w pełnym wymiarze godzin)
- kompleksowy program wprowadzający do firmy
- opiekuna stażu – doświadczonego pracownika sprzedaży
- dostęp do know-how pozwalającego na usprawnianie biznesu klientów
- prowadzenie kilku własnych projektów sprzedażowych (wsparcie opiekuna stażu)
- dofinansowanie do prywatnej opieki medycznej i zajęć sportowo-rekreacyjnych (Multisport)
- najlepszym stażystom gwarantujemy ścieżkę kariery w naszej firmie

Zostań stażystą w DB Schenker Logistics!
Wypełnij formularz rejestracyjny na stronie: www.dbschenker-student.pl
Aplikuj od 1 lutego do 31 marca 2013





Dołącz do naszej organizacji

Czego wymagamy od kandydatów?

- wyższego wykształcenia – minimum licencjackie lub inżynierskie
- bardzo dobrej znajomości języka angielskiego - minimum poziom B2
- mobilności i prawa jazdy kategorii B
- motywacji do pracy w sprzedaży
- proaktywnego podejścia do zadań i działania z pasją
- konsekwencji oraz wytrwałości w realizacji celów

Oni już u nas pracują: absolwenci Sales Consulting Trainee Programme 2012



Ewa Ilska - Doradca Klienta

Moją przygodę z DB Schenker Logistics w oddziale Łódź rozpoczęłam w ramach programu Sales Consulting Trainee Programme. Otrzymałam projekty, które odpowiadały moim umiejętnościom i w których świetnie się odnalazłam. Moje projekty miały realny oddźwięk w firmie, zarówno pracownicy jak i szefowie angażowali się w prace nad nimi. Po zakończeniu stażu projekty zostały na stałe wdrożone do naszej codziennej pracy, co daje mi poczucie, że moje wysiłki zostały docenione. Zespół do którego dołączyłam przyjął mnie pod swoje skrzydła. Poznałam wspaniałych ludzi, którzy bardzo chętnie dzielą się swoimi doświadczeniami.



Jakub Gołębiowski - Analityk w Zespole Przetargów

W ramach programu otrzymałem szansę dołączenia do zespołu Tender Management w dziale sprzedaży i tu przeżyłem zaskoczenie. Nie myślałem o przyszłości w sprzedaży, tymczasem okazało się, że tego rodzaju praca jest bardzo interesująca – każdy klient ma inne oczekiwania, każdorazowo współpraca przebiega w inny sposób, dzięki temu nie popadam w rutynę. Dodatkowo, z uwagi na fakt że wielu klientów pochodzi z zagranicy, niemal codziennie posługuję się językiem angielskim co pozwala mi nie tylko na podtrzymanie jego znajomości, ale także wzbogacanie słownictwa o fachową terminologię. Ogromne znaczenie ma także atmosfera w pracy – dzięki wsparciu zespołu cały czas uczę się czegoś nowego. Niezwykle istotne jest dla mnie też to, że praca w której spędzam kilka godzin dziennie nie jest źródłem stresu.



Joanna Krawczyk - Asystent ds. Marketingu

Przez 3 miesiące stażu poznawałam specyfikę pracy zespołu sprzedażowego oddziału Katowice. Realizowałam własne projekty pod okiem mojego opiekuna, dotyczące m.in. analizy lokalnego rynku, badania jego potencjału czy też tworzenia narzędzi wspierających proces sprzedaży. Atmosfera w firmie, ciągłe wsparcie, codziennie wyzwania i samodzielne projekty sprawiły, że bardzo dużo nauczyłam się i chciałam zostać w firmie. Kontynuuję moją przygodę z DB Schenker Logistics w dziale marketingu w Warszawie. Tym sposobem w bardzo krótkim czasie dostałam podwójną dawkę wiedzy, zdobyłam różnorodne umiejętności i miałam szansę poznać pracę w różnych obszarach biznesu. Rzadko spotyka się firmy tak elastyczne w podejściu do pracownika i dające tak dużo od pierwszego dnia pracy.