

Sie begeistern sich für den Vertrieb und möchten nach Ihrem Studium mit erfolgreichen Marken und einem vielfältigen, spannenden Produktportfolio arbeiten? Dann ist unser 24-monatiges Traineeprogramm im Sales genau das Richtige für Sie. Begegnen Sie neuen Herausforderungen mit einem Lächeln und gestalten Sie ab März 2026 den Erfolg unserer starken Marken auf dem Weg zum Kunden aktiv mit als

Management Trainee (m/w/d) Sales



Deine Ansprechperson



Mahila Daneshnia
Personalabteilung
Tel: +49 30 417737190



Standort

Berlin, Bundesweit, Göttingen



Bereich

Vertrieb



Einstieg

Trainee

Einleitung

Storck zählt zu den größten Süßwarenherstellern weltweit. Marken von uns begeistern Menschen in über 100 Ländern – dank der Leidenschaft und Kompetenz von über 8.600 Mitarbeitenden. Als familiengeführtes Unternehmen verbinden wir täglich bewährte Prinzipien mit neuen Impulsen. Verlässlichkeit, gemeinsames Wachstum und ein starkes Miteinander prägen alles, was wir tun – stets begleitet von einem hohen Anspruch an Leistung und Qualität.

Sie begeistern sich für den Vertrieb und möchten nach Ihrem Studium mit erfolgreichen Marken und einem vielfältigen, spannenden Produktportfolio arbeiten? Dann ist unser 24-monatiges Traineeprogramm im Sales genau das Richtige für Sie. Begegnen Sie neuen Herausforderungen mit einem Lächeln und gestalten Sie ab März 2026 den Erfolg unserer starken Marken auf dem Weg zum Kunden aktiv mit als Management Trainee (m/w/d) Sales

Aufgabenschwerpunkte

- 12 Monate Bezirksleitung: Führen Sie eigenverantwortlich ein Verkaufsgebiet und gewinnen Sie wertvolle Einblicke in die regionale Verkaufsleitung.
- 6 Monate Key Account Management in Berlin: Betreuen Sie einen Zentralkunden und übernehmen Sie Verantwortung im Tagesgeschäft.
- 4 Monate in vertriebsnahen Abteilungen in Berlin: Tauchen Sie ein in das Category Management oder Trade Marketing.
- 2 Monate internationaler Einsatz: Sammeln Sie internationale Erfahrungen in einer unserer Auslandsgesellschaften (z.B. Schweden, Niederlande oder Ungarn). Alternativ haben Sie die Möglichkeit, einen vertriebsnahen Schnittstellenbereich in unserem Headquarter in Berlin kennenzulernen.

Qualifikationen

- Abgeschlossenes Hochschulstudium
- Vertriebsrelevante praktische Erfahrungen im FMCG- oder LEH-Bereich (Berufsausbildung, Praktika, Werkstudierendentätigkeit o.ä.)
- Ein hohes Maß an Leidenschaft, Leistungs- und Lernbereitschaft
- Eigeninitiative, Flexibilität und Durchsetzungsvermögen
- Hohe Zuverlässigkeit und eine strukturierte Arbeitsweise
- Souveränes Auftreten, ausgeprägte Kommunikationsstärke und Teamgeist
- Sehr gute Deutsch- (mind. C1) und Englischkenntnisse (mind. B2)
- Führerschein Klasse B
- Umzugsbereitschaft innerhalb Deutschlands für 12 Monate und anschließend nach Berlin für den weiteren Verlauf des Traineeprogramms

Was wir bieten

- In der Bezirksleitung steht Ihnen ein Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung) zur Verfügung
- 30 Tage Urlaub pro Jahr sowie zusätzlich Heiligabend und Silvester frei
- Profitieren Sie von einer attraktiven Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie regelmäßigen Tariferhöhungen
- Egal, ob ein bezuschusstes ÖPNV-Monatsticket oder ein JobRad-Angebot - wir freuen uns, beides zu unterstützen
- Spezielles Seminar- und Weiterbildungspaket, um Ihr eigenes Know-how stetig zu erweitern
- Als Familienunternehmen ist ein wertschätzendes und hilfsbereites Arbeitsumfeld für uns selbstverständlich. Unsere strukturierte Einarbeitung ermöglicht dabei einen reibungslosen Start
- Regelmäßige, abwechslungsreiche Teamtagungen und Konferenzen sowie Sportevents
- Die Gesundheit unserer Mitarbeitenden liegt uns am Herzen, weshalb wir ein vielfältiges Angebot für Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden bieten