

JA



JA

Challenge oder Routine?

New Business und Vertrieb sind genau Dein Ding? Starte als Trainee durch, lerne unser Agenturgeschäft End-to-End kennen und lege den Grundstein für Deine Karriere. Bewirb Dich jetzt!

WIR SUCHEN ZUM 1. JANUAR 2026 ODER SPÄTER EINE:N

NEW BUSINESS & SALES TRAINEE (M/W/D)

• OSNABRÜCK • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

In nur einem Jahrzehnt haben wir, mso digital, es seit der Gründung zu einer der angesagtesten Agenturen für Digital Marketing und Vermarktung im deutschsprachigen Raum geschafft. Wir sind die einzige Agentur in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die offizieller Träger des Google Publishing-, Google Analytics- sowie Google Premier Partner Zertifikates ist. Unsere Kunden schätzen uns als zuverlässigen Partner in unterschiedlichsten Disziplinen wie digitaler Vermarktung, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung oder im Social-Media-Marketing.

Mit einem Trainee bei uns legst Du den Grundstein für Deine Karriere im Online Marketing! In unserem 24-monatigen Programm profitierst Du von einem individuellen Lernplan, on-the-Job-Training, verschiedensten Zertifizierungen und einer engen Betreuung. Von Anfang an wirst Du in das Tagesgeschäft integriert, übernimmst nach Deiner Einarbeitung eigene kleine Projekte und gemeinsam mit Deinen Kolleg:innen größere Projekte. Zudem hast Du die Möglichkeit, über den Tellerrand zu schauen und Dir theoretisches und praktisches Wissen in anderen Online Marketing Disziplinen anzueignen.

So bringst Du Dich ein:

- Du lernst unsere Leistungsbereiche, vom Paid Advertising, über SEO bis hin zum Digital Analytics kennen und baust Dir ein starkes Netzwerk auf.

Das bringst Du mit:

- Du hast Dein Studium erfolgreich abgeschlossen und bringst idealerweise erste praktische Erfahrung im Kund:innenkontakt und eine Affinität zu Online

- Parallel unterstützt Du Dein Team bei ersten Aufgaben im Sales: Du prüfst eingehende Kundenanfragen, bereitest Kundetermine vor- und nach und recherchierst mithilfe von AI-Tools potenzielle Neukunden.
 - Du übernimmst die Terminvereinbarung und die Pflege von Kundendaten in unserem CRM-System Salesforce.
 - Nach Deiner Einarbeitung führst Du eigenständig Kundengespräche und arbeitest mit Deinem Team an Projekten, die Wirkung zeigen.
 - Du beobachtest Trends und digitale Entwicklungen. Dabei behältst Du den Markt und Wettbewerb im Blick.
 - Für unseren Sales-Prozess testest Du neue AI-Lösungen, teilst Deine Erfahrungen & hilfst, Best Practices zu entwickeln.
- Marketing-Themen mit.
- Deine Arbeitsweise ist strukturiert, sorgfältig und zuverlässig. Du behältst auch bei wechselnden Prioritäten stets den Überblick.
 - Du begeisterst durch Dein sicheres und enthusiastisches Auftreten und kannst Dich gut auf unterschiedlichste Kunden und deren Bedürfnisse einstellen.
 - Du verfügst über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch.

Das bieten wir dir:



Durstlöscher

Alles was Dein Herz begehrt: Diverse Kalt- und Heißgetränke und ein tägliches Frühstück mit Brötchen, Obst & Müsli



Verantwortung

Klimaneutrales Unternehmen, Spendenunterstützung für NGOs und weitere Projekte



Karrierechancen

Vielfältige Entwicklungsperspektiven innerhalb des Agenturnetzwerkes



Vergünstigungen

Vielfältige Angebote von EGYM Wellpass und Belonio, Corporate Benefits und einem Zuschuss zum Deutschlandticket



Standort

Beste Aussichten in der Hafencity in Hamburg und zentrale Lage in Osnabrück



Weiterbildung

Interne und externe Schulungsprogramme, Fachkonferenzen und Messen



Veranstaltungen

Vom Kick-Off über die mso digital Feier bis hin zum Family & Friends day



Flexibilität

Vertrauensarbeitszeit, mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten und 30 Tage wohlverdienter Urlaub im Jahr



Familie

Family First! Wir unterstützen Dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung



Spaß

Motivierte und kompetente Teams, die Spaß bei der Arbeit haben

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

[Jetzt bewerben](#)

