

Pflichtpraktikum - Vertrieb Automotive Truck

Your tasks

Wir suchen einen Praktikanten (m/w/divers) für unser Vertriebs-Team in Frankfurt am Main, der uns ab **Oktober 2026** für einen Zeitraum von **ca. 6 Monaten** im Rahmen eines Pflichtpraktikums begleitet.

Gerne ist auch eine Kombination aus Pflicht- und freiwilligen Praktikum möglich. Der Pflichtanteil sollte mindestens 12 Wochen betragen.

Wir bieten dir die Möglichkeit einen direkten Einblick in den Bereich zu erlangen und unser Team tatkräftig und mit vollem Engagement zu unterstützen.

Zu deinen Aufgaben gehören:

- Alle Aspekte einer B2B Automotive Kundenbeziehung (Angebotserstellung, Verarbeitung von Bestellungen und Aufträgen, internes Projektmanagement etc.)
- Absatzplanung
- Prozessgestaltung & Dokumentation
- Marktanalyse und Strategie
- CRM-Systeme (insbesondere Sharepoint, MS Teams, Power BI, ggf. SAP)

Your profile

Du fragst dich, ob du für das Praktikum Vertrieb Automotive Truck geeignet bist? Hier sind wichtige Qualifikationen, die wir suchen:

- Du studierst im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftswissenschaften oder einem vergleichbaren Studiengang, damit du grundlegende Aspekte unseres Aufgabenbereichs mitbringst
- Du solltest mit MS Office vertraut sein und Grundkenntnisse in den gängigen Programmen mitbringen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind für uns unbedingt notwendig

Neben diesen fachlichen Anforderungen suchen wir aber auch nach bestimmten Eigenschaften und Fähigkeiten:

- Lernfähigkeit, Kundenorientierung und Motivation

Bitte denk daran, deine **aktuelle Immatrikulationsbescheinigung** ebenso wie deinen **aktuellen Notenspiegel** und einen **Auszug aus der aktuellen Studienordnung hinsichtlich Ableistung eines Pflichtpraktikums** hochzuladen, da diese für die Bearbeitung Ihrer Bewerbung zwingend erforderlich sind!

Wenn du **nicht aus dem EU-Raum** kommst, sende uns auch bitte deinen **gültigen Aufenthaltstitel** und deine **Arbeitsgenehmigung**



Job ID
REF10206Y

Field of work
Marketing and Sales

Location
Frankfurt am Main

Contact
Tim Ossenkopp

Legal Entity
AUMOVIO Germany GmbH

inklusive Zusatzblatt zu.

Die Bewerbungen von schwerbehinderten Menschen sind willkommen.

Our offer

Was wir bieten:

- Einblick in die Arbeit einer Vertriebsabteilung im Bereich Truck in einem international aufgestellten MDAX-Konzern
- Abwechslungsreiche Aufgaben (Alle Aspekte einer B2B Automotive Kundenbeziehung, Absatzplanung, Prozessgestaltung, Dokumentation, Marktanalyse und Strategie, CRM-Systeme)
- Möglichkeit, mit anderen Bereichen (Technik, Qualität, Einkauf etc.) zusammenzuarbeiten und Einblicke in andere Abteilungen zu erhalten
- Ein modernes, teamorientiertes Arbeitsumfeld
- Ein spannendes Praxissemester in einem international agierenden Automobilzulieferunternehmen
- Direkte Einbindung in Kundenprojekte, Bemusterungen und Qualitätsprozesse
- Praxisnahe Einblicke in PPAP und Kundenfreigabeprozesse
- Mitarbeit an Strukturierungs- und Optimierungsinitiativen
- Fachliche Betreuung sowie Raum für eigenverantwortliches Arbeiten
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Angenehmes Arbeitsklima und eine von fachlicher und persönlicher Wertschätzung geprägte Arbeitsatmosphäre
- Eine Vergütung nach Konzernstandard
- Anbindung durch öffentliche Verkehrsmittel sowie kostenlose Nutzung der Mitarbeiterparkplätze

Sind Sie bereit, Ihre Karriere auf das nächste Level zu heben?

Die Zukunft der Mobilität ist kein Job wie jeder andere. Machen Sie daraus Ihre Aufgabe! **Werde ein Teil von AUMOVIO. Own What's Next.**

Sind Sie bereit, Ihre Karriere auf das nächste Level zu heben?

Die Zukunft der Mobilität ist kein Job wie jeder andere. Machen Sie daraus Ihre Aufgabe! **Werden Sie Teil von AUMOVIO. Own What's Next.**

About us

AUMOVIO führt seit dem Spin-off im September 2025 das Geschäft des ehemaligen Continental-Unternehmensbereichs Automotive als eigenständiges Unternehmen. Das Technologie- und Elektronikunternehmen bietet ein breites Portfolio für eine sichere, begeisternde, vernetzte und autonome Mobilität. Dazu gehören Sensorlösungen, Displays, Brems- und Komfortsysteme sowie umfassende Expertise in Software, Architekturplattformen und Assistenzsystemen für software-definierte Fahrzeuge. Die Geschäftsfelder, die nun zu AUMOVIO gehören, erzielten im Geschäftsjahr 2024 einen Umsatz von 19,6 Milliarden Euro. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Frankfurt am Main. An über 100 Standorten weltweit hat AUMOVIO rund 87.000 Beschäftigte.