



## **Praktikant/in im Bereich Sales Steering und Business Development in Madrid**

**Zeitraum: Mitte Februar bis Ende August 2007**

Die Lufthansa Cargo AG, als das Logistik Geschäftsfeld des Lufthansa Aviation Konzerns, ist mit 5.000 Mitarbeitern und vielen internationalen Partnern eines der weltweit führenden Unternehmen im internationalen Luftfrachtverkehr. Wir verbinden die Welt und fliegen - time definite - die Fracht unserer Kunden in fast jeden Winkel der Erde. Der Garant unseres Erfolges sind engagierte Mitarbeiter, moderne Transporttechniken und innovative Produkte.

### **Ihre Aufgaben**

Im Bereich Local Sales Steering (Spain/Portugal) werden Sie den lokalen Sales Steering Manager in seiner täglichen Arbeit und im Projektgeschäft unterstützen. Weiterhin werden Sie eng mit dem lokalen Process Coach zusammenarbeiten und Einblick in zahlreiche strategische Themen der Lufthansa Cargo AG erhalten. Es erwarten Sie vielfältige und interessante Aufgaben:

- Monitoring und Analyse der Verkaufszahlen und KPIs
- Eigenständige Konzeption von Instrumenten und Tools zur strategischen Verkaufssteuerung
- Erstellung regelmäßiger interner Reportings
- Erstellung von Präsentationen zu Themen des Bereichs Sales Steering und Business Development
- Aktive Mitarbeit an der systematischen Suche und Ausgestaltung neuer Geschäftsfelder

### **Ihr Profil:**

- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit neue Konzepte und Zusammenhänge schnell zu erfassen und zu verstehen
- Generalisten mit BWL-Hintergrundwissen, Eigeninitiative und Motivation
- Sehr gute MS Office Kenntnisse (insbesondere MS Excel & MS PowerPoint) und Affinität zu Zahlen von Vorteil
- Hervorragende Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Spanisch und/oder Portugiesisch von Vorteil
- Bereits erste Praxiserfahrungen von Vorteil
- Sehr selbstständige Arbeitsweise
- Engagement und Stressresistenz

Bitte bewerben Sie sich online unter [www.be-lufthansa.com](http://www.be-lufthansa.com)