



Praktikum Sales, Key Account Management & Finance 50–80 % (w/m/d)

Ab Januar 2027 oder nach Vereinbarung für ein Jahr

Du studierst Wirtschaft, Management, Marketing oder einen vergleichbaren Studiengang und möchtest dein Wissen endlich in der Praxis einsetzen? Du hast Freude am Kundenkontakt, arbeitest gerne mit Zahlen und möchtest erleben, wie Kundenbeziehungen aufgebaut, Projekte wirtschaftlich gesteuert und Veranstaltungen erfolgreich vermarktet werden?

Dann bist du bei uns richtig.

Zur Unterstützung unseres Teams bei der **Difference Innovations GmbH** suchen wir eine engagierte und unternehmerisch denkende Persönlichkeit für die Bereiche **Sales, Key Account Management, Anmeldungsmanagement & Finanzen**.

Wir konzipieren und organisieren medizinische Fachkongresse und Veranstaltungen in der Schweiz und im Ausland. In deinem Praktikum arbeitest du an der **Schnittstelle** zwischen **Kunden, Sponsoren, Teilnehmenden, Projekten und Finanzen** und erhältst einen vielseitigen Einblick in die wirtschaftliche Seite unseres Eventgeschäfts.

Deine Aufgaben

- Mitarbeit im Sales und Key Account Management sowie Betreuung bestehender Kunden und Partner
- Unterstützung bei der Akquise und Betreuung von Sponsoren und Ausstellern
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Begleitung des Verkaufsprozesses
- Pflege und Weiterentwicklung unserer Kunden- und Unternehmensdaten im CRM-System
- Betreuung des Anmeldungsmanagements unserer Kongresse und Veranstaltungen
- Bearbeitung von Teilnehmeranfragen sowie Koordination von Anmeldungen, Umbuchungen und weiteren administrativen Anliegen
- Mitarbeit im Bereich Finanzen und Controlling, beispielsweise bei Rechnungsstellung, Zahlungskontrolle, Abrechnungen und Budgetübersichten
- Unterstützung bei der finanziellen und wirtschaftlichen Auswertung unserer Veranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Event- und Projektmanagementteam
- Schrittweise Übernahme eigener Projekte und Verantwortungsbereiche



Dein Profil

- Laufendes oder abgeschlossenes Studium bzw. Ausbildung an einer FH, Universität oder HF, beispielsweise in Betriebswirtschaft, Business Administration, Management, Marketing, Sales, Wirtschaftspsychologie, Tourismus oder einem vergleichbaren Bereich
- Interesse an Sales, Kundenbetreuung, Finanzen und wirtschaftlichen Zusammenhängen
- Freude am Kontakt mit Kunden und Geschäftspartnern sowie ein sicheres und kommunikatives Auftreten
- Gutes Zahlenverständnis und eine strukturierte, sorgfältige Arbeitsweise
- Selbstständiges und vernetztes Denken
- Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere Excel; Erfahrung mit CRM-Systemen

Das bieten wir dir

- Ein vielseitiges Praktikum mit Einblicken in Sales, Key Account Management, Finanzen und internationale Veranstaltungen
- Direkten Kontakt zu Unternehmen, Sponsoren und Entscheidungsträgern aus der Medizin- und Gesundheitsbranche
- Die Möglichkeit, Kundenbeziehungen und Verkaufsprozesse von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Umsetzung aktiv mitzugestalten
- Einblick in Budgets, Kalkulationen und die wirtschaftliche Steuerung unserer Projekte
- Flexible Arbeitszeiten innerhalb eines Jahresarbeitszeitmodells
- Mitarbeit an nationalen und internationalen Projekten und Kongressen
- Ein professionelles, engagiertes und kollegiales Team
- Zentrales Büro im Herzen von Luzern – der Vierwaldstättersee ist nur eine Minute entfernt
- Lohn bei 100 %: CHF 2'200.–
(bei einem Pensum von 50–80 % entsprechend anteilig)
- Möglichkeit auf eine Festanstellung nach Praktikumsende

Du möchtest nicht nur theoretisches Wissen sammeln, sondern verstehen, wie Kunden gewonnen, Projekte finanziell gesteuert und Geschäftsbeziehungen langfristig aufgebaut werden?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto an: Samira Mohn
sm@diffinno.ch