

A1 Graduate Programm



Inhalt

| | |
|--|----|
| Graduate @ Customer Service – Residential Development Expert (f/m)..... | 2 |
| Graduate @ Customer Service - Special Projects Manager (f/m) | 3 |
| Graduate @ Customer Service – Financial Analyst (f/m) | 4 |
| Graduate @ Digital Business - Junior Digital Marketing Manager (f/m) | 5 |
| Graduate @ Zentrale Vertriebssteuerung, Reporting & Analyse – Commercial Advisor (f/m) | 6 |
| Graduate @ Residential and Small Business Sales - Sales Initiatives Expert (f/m)..... | 7 |
| Graduate @ Marketing - Junior Produktmanager Business (f/m) | 8 |
| Graduate @ Marketing - Junior Produktmanager Mobile Residential (f/m) | 9 |
| Graduate @ Marketing – Junior Campaign Manager (f/m) | 10 |
| Graduate @ Wholesale - Sales Representative (f/m) | 11 |
| Graduate @ Wholesale - Inside Sales Expert (f/m) | 12 |
| Graduate @ Corporate Process & Project Management - Prozessmanager (f/m)..... | 13 |
| Graduate @ Human Resources – Human Resource Generalist (f/m) | 14 |
| Graduate @ IT - Strategy & Communication Expert (f/m) | 15 |
| Graduate @ Service Network Planning – Cable & Infrastructure Planning Engineer (f/m) | 16 |
| Graduate @ ICT Services – Quality Expert (f/m)..... | 17 |
| Graduate @ ICT Services – Data Center Junior Produktmanager (f/m) | 18 |
| Graduate @ ICT Services – Junior Produktmanager (f/m) | 19 |
| Graduate @ ICT Services – Projekt-, Prozess- und Kommunikations- Experte (f/m) | 20 |

Graduate @ Customer Service – Residential Development Expert (f/m)

In Customer Service haben wir ein klares Ziel: In mehr als 70.000 Kundenkontakten täglich die Marke A1 spürbar zu machen und in Sales und Service konsistent den Kunden in den Mittelpunkt zu rücken.

Die Abteilung Residential Service ist direkter Ansprechpartner für alle A1, B.free und bob Kunden, sowie zuständig für die Servicierung der A1 Auskunft. Mit bestem Service in telefonischen und schriftlichen Anfragen gestaltet diese Abteilung die Zukunft und setzt sich zum Ziel einen „WOW“-Effekt bei den Kunden auszulösen. Die Mitarbeiter leben die Strategie „Gern geschehen“, wodurch der Kunde klar in den Mittelpunkt rückt.

Ihre Aufgaben

- Sie entwickeln Konzepte für die Abteilung Residential Service mit dem Fokus auf Qualität, Effizienz, Nachhaltigkeit und Kundenorientierung. Dabei monitoren Sie die umgesetzten Maßnahmen und hinterlegen diese mit Kennzahlen und qualitativen Parametern.
- Sie erarbeiten und entwickeln Strategien für das Backoffice der Abteilung, das heißt Sie setzen sich stark mit dem schriftlichen Kundenkontakt auseinander und sind Teil von spannenden Projekten zu diesem Thema.
- Sie führen Recherchen durch bezüglich des Einsatzes asynchroner Medien wie Chat, Social Media, etc. und bringen den Außenblick ein anhand von Benchmarks.
- Sie prüfen, hinterfragen und optimieren laufend bestehende Prozesse und zeigen Verbesserungspotential auf, insbesondere mit dem Schwerpunkt auf Beschwerdemanagement.
- Sie analysieren und verknüpfen alle relevanten Informationen und Daten in Bezug auf das Backoffice und übersetzen die Ergebnisse in eine verständliche Sprache.
- Sie halten regelmäßig Kontakt und informieren alle relevanten Schnittstellen, unter anderem zur Stabsgruppe der Abteilung, zur Gruppe Cross Media, zur Abteilung Strategy & Service Design sowie zur Abteilungsleiterin von RS und sorgen für einen kontinuierlichen und umfassenden Informationsfluss.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie sind offen für neue Medien wie Social Media und Chat, und interessieren sich für Online Customer Service.
- Sie arbeiten gerne konzeptionell und strategisch.
- Sie verfügen über eine hohe Zahlenaffinität und analytische Denkweise.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie übernehmen Verantwortung und stehen hinter Ihren Entscheidungen.
- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Customer Service - Special Projects Manager (f/m)

In Customer Service haben wir ein klares Ziel: In mehr als 70.000 Kundenkontakten täglich die Marke A1 spürbar zu machen und in Sales und Service konsistent den Kunden in den Mittelpunkt zu rücken.

Die Gruppe Special Projects in der Stabsabteilung Transformation & Projects arbeitet in einem fordernden Umfeld an der Schnittstelle zwischen sich ändernden Kundenerwartungen, dafür notwendigen Business Transformationen und technischer Implementierung. Wir sind Sparringpartner für Ansprechpartner auf allen Ebenen im Bereich und darüber hinaus. Wir arbeiten offen und motiviert in interdisziplinären Teams.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen die selbstständige Leitung und Verantwortung von Arbeitspaketen, Teilprojekten und gesamten Projekten.
- Sie monitoren den Projektfortschritt, erstellen Präsentationen und Entscheidungsgrundlagen.
- Sie unterstützen in strategisch relevanten und bereichsübergreifenden Projekten und/oder Programmen. Beispielsweise:
 - Projekte mit Fokus auf operational excellence (z.B. Systemharmonisierungen)
 - Projekte mit Kundenfokus im Sales und Service-Umfeld
 - technische Pilotierungen
 - Erarbeitung von fachlich-technischen Zielbildern
- Sie erarbeiten Projektpläne, Arbeitspakete und dazugehörige Meilensteinpläne.
- Sie verbinden Informationen aus zahlreichen Schnittstellenpartnern, um die Gesamtsicht auf ein komplexes Problem zu haben.
- Sie koordinieren alle internen Projektschnittstellen und auch externe Partner.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie sammelten idealerweise Projektmanagementerfahrung als Teil der Ausbildung bzw. haben Freude am projektbasierten Arbeiten.
- Sie verfügen über sehr gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse.
- Sie verstehen es Teams zu motivieren und zur Abschlussstärke bei gemeinschaftlichen Aufgaben beizutragen.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie sind engagiert und dynamisch und zeigen eine hohe Leistungs- und Einsatzbereitschaft.
- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Customer Service – Financial Analyst (f/m)

Im Bereich Customer Service verantworten wir den direkten Kundenkontakt bei Produkt- oder Serviceanfragen über die Serviceline, bei schriftlichen Anfragen oder direkt am A1 Portal. Service ist ein wichtiger Differenzierungsfaktor für A1. Die Abteilung Strategy & Performance ist dafür verantwortlich heute die richtigen Schritte für das Service der Zukunft zu setzen.

Ihre Aufgaben

- Sie kennen und hinterfragen die Entwicklung der P&L von Customer Service und der zusammenhängenden KPIs.
- In diesem Kontext führen Sie Abweichungsanalysen durch und identifizieren Handlungsfelder in denen wir uns verbessern können (z.B. welche Features vermissen unsere Kunden auf A1.net).
- Sie erstellen Informations- und Entscheidungsunterlagen und präsentieren diese vor dem Senior Management.
- In der Zusammenarbeit mit anderen Bereichen lernen Sie die Prozesse von A1 kennen und unterstützen in der taktischen und strategischen Steuerung der Bereichsziele.
- Sie arbeiten in strategischen Projekten mit.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie verfügen über eine hohe Zahlenaffinität und analytische Denkweise.
- Basiswissen über die Telekommunikationsbranche wünschenswert.
- Erfahrung mit SAP ist von Vorteil.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie haben eine schnelle Auffassungsgabe und die Fähigkeit komplexe Sachverhalte strukturiert zu analysieren.
- Sie sind offen, kommunizieren auf Augenhöhe und besitzen die Fähigkeit gezielt auf den Punkt zu kommen.
- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extremeile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Digital Business - Junior Digital Marketing Manager (f/m)

Die Abteilung Digital Business verantwortet den Online-Auftritt des Unternehmens. Dazu zählen die Portale und Onlineshops der Marken A1, bob und RedBullMOBILE, sowie die zugehörigen Selfservice-Bereiche im Web und als App. Die A1 Support Community, der A1 Blog, die Präsenz auf Social Media Plattformen, die Bewerbung unseres Angebots und die Analyse der Online-Performance gehören ebenfalls zu ihren Aufgaben.

Ihre Aufgaben

Online Sales

- Sie entwickeln Verkaufsstrategien für unsere Produkte und Services in den Online-Shops unserer Marken A1, bob und RedBullMOBILE und setzen diese um.
- Sie kreieren für ausgewählte Produktsegmente verkaufsfördernde Maßnahmen und sorgen für nachhaltige Absatzsteigerung.
- Sie analysieren Online-Sales-Aktivitäten mit Hilfe gängiger Webanalyse-Tools und leiten daraus Optimierungsmaßnahmen ab.
- Sie recherchieren und pflegen die verkaufsrelevanten Inhalte unserer Produkte mit Fokus auf mobile Devices und setzen diese auf all unseren Portalen gekonnt in Szene.

Mitarbeit im Product Development Prozess

- Sie vertreten die Abteilung Digital Business im Produktentwicklungsprozess für ausgewählte Produktsegmente.
- Sie stellen bei der Umsetzung von Produkt- und Servicemaßnahmen einfache und kundenfreundliche Prozesse in den Online-Channels sicher.
- Sie koordinieren und verfassen die fachlichen Anforderungen für Online-Sales und Service innerhalb Digital Business sowie abteilungsübergreifend mit Marketing, Customer Service, Marketing Communications und IT.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Kreative und innovative Ideen zeichnen Sie aus, außerdem verstehen Sie es über Abteilungsgrenzen hinauszudenken.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Zentrale Vertriebssteuerung, Reporting & Analyse – Commercial Advisor (f/m)

Die Stabstelle Zentrale Vertriebssteuerung, Reporting & Analyse ist der Impulsgeber zwischen Kundenbedürfnissen und den Fachbereichen. Unser Ziel ist es den Market Share von A1 wertvoll zu steigern und jedes Jahr in EBITDA sowie Net Adds zu wachsen. Durch Predictive Analytics, out-of-the-box thinking und konkrete Handlungsempfehlungen schauen wir über den Tellerrand hinaus. Wir sind das kreative und dynamische Pendant zum finanzgetriebenen Controlling und außerdem die erste Anlaufstelle für den Chief Commercial Officer (CCO).

Analysen und Entscheidungsgrundlagen für den Vertrieb und den Telekom-Markt liefern wichtige Kennzahlen und Erkenntnisse für die operative und strategische Unternehmenssteuerung. Dadurch lassen sich die Vertriebsressourcen auf Markt- und Kundensegmente hinsichtlich der Potenzialausschöpfung optimieren. Mittels Marktforschung, Forecasts und Marktmodellierungen können Entwicklungen frühzeitig erkannt und Strategien bzw. Maßnahmen abgeleitet werden. Der Einsatz richtungsweisender Methoden wie Marktmodellen, SQL-Datenanalysen, Produktpotenzialbewertungen, Geo-Marketing, Benchmarking, Standortanalysen, Entwicklung neuer KPIs und Knowledge Management sind dabei die Basis für unser proaktives Handeln.

Ihre Aufgaben

- Sie unterstützen durch Performance-Messung von Aktionen und Sales-Channels die Steuerung der CCO-Fachbereiche sowie des gesamten Unternehmens.
- Sie wirken an der Erstellung, Aufbereitung, Analyse, Interpretation und daraus abgeleiteten Handlungsoptionen von internen und externen Performance- und Marktdaten aus den unterschiedlichsten Quellen mit.
- Sie erarbeiten Analysen als Entscheidungsgrundlage, wobei Potenziale bewertet und passende Maßnahmen abgeleitet werden.
- Sie erstellen entscheidungsvorbereitende Präsentationen und stellen diese dem Top-Management vor.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie verfügen über ausgezeichnete Excel-Kenntnisse.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie verfügen über einen strukturierten Arbeitsstil mit hoher Zahlenaffinität und analytischem Denkvermögen.
- Sie bringen Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Residential and Small Business Sales - Sales Initiatives Expert (f/m)

Der Bereich Residential & Small Business Sales verkauft alle Produkte unserer Marken A1, bob und RedBullMOBILE und trägt so zum Unternehmenserfolg bei. Mit unseren Produkten begeistern wir Privatkunden und machen Unternehmer erfolgreich.

Mit den Vertriebseinheiten erreichen wir die Menschen in ganz Österreich. Wir sind nah am Kunden: Mit einem flächendeckenden Filialnetz, einer in den Regionen verankerten Vertriebstruppe und einem dichten Netz an Handelspartnern. Wir sorgen dafür, dass unsere Produkte in Österreichs Haushalte gelangen, Menschen mit unseren Marken in Berührung kommen und Unternehmen unsere Services nutzen.

Das Team Sales-Initiatives zählt zur Abteilung Channel-Management. Es verantwortet, plant und koordiniert alle proaktiven und regionalen Vertriebsmaßnahmen im Zuge von regionalen und nationalen Kampagnen vor allem in Richtung neu ausgebauter Gebiete.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen die Verantwortung für die Konzeption und Koordination regionaler Vertriebsmaßnahmen und entscheiden über diese gemeinsam mit dem regionalen Verkaufsleiter.
- Sie konzeptionieren Vertriebsmaßnahmen zur bestmöglichen Bearbeitung von Potentialgebieten in enger Abstimmung mit internen und externen Leistungspartnern.
- Sie wählen aktiv und eigenständig die optimalen Vertriebswege (z.B. Shop Mobil, A1 Shop, Kooperation mit Handelspartnern) aus und koordinieren die Umsetzung.
- Sie planen mittels Sales-Roadmap die Ausbaugebiete und legen eine optimale Ressourcen-Auslastung fest. Dabei übernehmen Sie die Abstimmung für Equipment (z.B. Shop Mobil, Verkaufsstände) und beachten Vorlaufzeiten in der Produktion der Werbematerialien.
- Sie verantworten die Ergebnisse der jeweiligen Maßnahme und sorgen für eine transparente, durchgängige Dokumentation der Vertriebsmaßnahmen und der Absatzzahlen. Bei Abweichungen informieren Sie aktiv und regelmäßig das Management und bringen Vorschläge zur Gegensteuerung.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie begeistern sich für verschiedene Vertriebskanäle und deren optimale Nutzung.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Marketing - Junior Produktmanager Business (f/m)

Leistungsstark und sicher – wir verbinden und vernetzen Unternehmen. Egal ob Selbständige oder Großunternehmen, für jede Unternehmensgröße bieten wir die richtige Lösung: Von Business Internet bis zur Daten-Vernetzung zwischen Standorten im In- und Ausland. Mit unseren Produkten und Services sind wir von A1 ein wesentliches Fundament der österreichischen Wirtschaft.

Ihre Aufgaben

- Sie leiten Projekte zur Entwicklung neuer bzw. Verbesserung bestehender Internet- und Datenprodukte für Businesskunden – von der ersten Idee bis zur Markteinführung und verantworten eigenständig den Lifecycle einzelner Produkte.
- Sie unterstützen bei der Erstellung von Vermarktungskonzepten und Aktionen für das Business Internet- und Daten-Portfolio und bereiten die dafür notwendigen Markt- und Vertriebskommunikationsinhalte, in enger Abstimmung mit Marketing Communications, auf.
- Sie kooperieren eng und reibungslos unter anderem mit den Fachbereichen Technik, Customer Service, Operation und Sales – um ein Produkt erfolgreich am Markt zu positionieren.
- Sie berechnen Business Cases und bewerten deren Ergebnisse.
- Sie führen Marktbeobachtungen durch, erstellen Benchmarks zu den A1 Produkten und konzipieren notwendige Reaktionen.
- Sie unterstützen den A1 Vertrieb bei Marketingveranstaltungen und spezifischen Produktfragen.
- Sie bereiten Entscheidungspräsentation vor und präsentieren diese in den Entscheidungsgremien vor BereichsleiterInnen und dem A1 Vorstand.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie haben bereits Kenntnisse im Produktmanagement und Freude an der Weiterentwicklung von Produkten.
- Sie beobachten gerne Marktentwicklungen und begeistern sich für Vermarktungskonzepte.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Marketing - Junior Produktmanager Mobile Residential (f/m)

Einfach telefonieren und mehr! Ob ein bestimmter Tarif mit oder ohne Handy, ob ein bestimmtes Service oder eine Zusatzoption - wir suchen für unsere Privatkunden immer die passende und wirtschaftliche Lösung. Damit machen wir das Leben unserer Kunden einfacher und abwechslungsreicher. Wir sind verantwortlich für Umsatz und Profitabilität der Produkte unter den Marken A1, bob und Red Bull Mobile. Achtung - Wir machen keine Werbung - die Kommunikation unserer Produkte wird von Marketing Communications umgesetzt.

Ihre Aufgaben

- Sie leiten Projekte zur Entwicklung neuer bzw. Verbesserung bestehender mobiler Produkte und Aktionen für Privatkunden - von der ersten Idee bis zur Markteinführung und verantworten eigenständig den Lifecycle einzelner Produkte.
- Sie kooperieren eng und reibungslos unter anderem mit den Fachbereichen, Technik, Customer Service, Sales und Marketing Communications - um ein Produkt erfolgreich am Markt zu positionieren.
- Sie berechnen Business Cases und bewerten deren Ergebnisse.
- Sie führen Marktbeobachtungen durch, erstellen Benchmarks zu den A1 Produkten und konzipieren notwendige Reaktionen.
- Sie bereiten Entscheidungspräsentation vor und präsentieren diese in den Entscheidungsgremien vor BereichsleiterInnen und dem A1 Vorstand.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie kennen die Produkte von A1 und begeistern sich für deren Lifecycle.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition!
Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Marketing – Junior Campaign Manager (f/m)

Die Abteilung Customer Value Management verantwortet die wertorientierte Weiterentwicklung und Absicherung der größten Kundenbasis Österreichs. Durch einfache, kundennahe Kommunikation nutzen wir die richtigen Momente im Lebenszyklus um unsere Kunden durch zielgerichtete 1:1 Kommunikation zu begeistern

Ihre Aufgaben

- Sie entwickeln Kommunikationsstrategien und -konzepte für Marketing Kampagnen mit Schwerpunkt Cross- und Upselling als auch Churn Management sowohl für Consumer als auch für Business Kundensegmente.
- Sie verantworten die Umsetzung der Marketing Kampagnen und garantieren eine zielgruppenoptimierte Ansprache.
- Durch laufendes Monitoring der Ergebnisse und daraus abgeleiteten Optimierungen erzielen Sie nachhaltigen Erfolg Ihrer Aktivitäten.
- Sie definieren in enger Zusammenarbeit mit Customer Base Marketing und Offer Design die Zielgruppen, Kommunikationskanäle und Angebote für Ihre Kampagnen.
- Sie arbeiten proaktiv mit anderen Bereichen wie Sales, Customer Service, Online und Marketing Communications zusammen.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie verfügen über Marketing Know-How und interessieren sich dafür wie man Kunden langfristig an ein Unternehmen bindet.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Wholesale - Sales Representative (f/m)

Telekom Austria Group Wholesale is an established telecommunications provider in CEE with more than 24 million retail customers across our markets of operations. We are currently operating in eight countries in CEE offering on-site service within our footprint. Our portfolio covers a wide variety of innovative solutions including data, voice, mobile, roaming and satellite solutions. As an international carrier with its own infrastructure we offer an excellence platform of high quality for international and national voice traffic and services. For further info please see: <http://www.telekomaustria.com/en/wholesale>

Your Tasks

- You are the single point of contact for international telecom provider (fixed and mobile) carriers with a strong focus on the region Middle East.
- You maximize business relations with defined customers/partners and identify business opportunities to develop the cooperation.
- You are responsible for the acquisition of new customers in the target region.
- You collaborate closely with other departments, e.g. purchasing in order to reduce costs and increase revenues.
- You negotiate commercial conditions related to acquiring or selling of international voice.

Our Requirements

- You recently finished your studies or you will finish your studies soon.
- You have an affinity for numbers and sales.
- You have strong intercultural skills and enjoy working with people of different nationalities.
- You are fluent in German and English. Arabic is of advantage.

Your Personality

- You are enthusiastic, inspiring and contribute your ideas.
- Customer orientation is important to you.
- You have strong communication skills.

Convince us during the Interview Day and face the challenges at our A1 Top Talent Competition! Visit our website for further information concerning the A1 Graduate Programme a1.net/graduates

Graduate @ Wholesale - Inside Sales Expert (f/m)

The international business sales team, part of the “international Business” unit of A1, works with multinational customers. The team is now expanding into new markets and target groups with our international product portfolio.

Your Tasks

Customer Deep Dive

- You are responsible for creating a holistic customer view and continuous enrichment for customer data through market profiling and analysis of potential customers (desk-based, social media, databases, phone, email...).
- You continuously work on prospect enrichment and data cleansing to enable the highest quality customer data for effective insights and sales.

Lead Generation

- You are a highly skilled remote seller who builds relationships with customers to generate customer demand and meet customer needs.
- You generate high quality leads for multiple products and services across segments to international customers. You carry out lead nurturing in order to convert them to sales ready leads.
- You collaborate closely with the International Account Management and an international team of experienced sales and service-centered people.

Our Requirements

- You recently finished your studies or you will finish your studies soon.
- You have excellent analytical and sales skills.
- You stay calm in difficult situations and possess the endurance to provide professional support in a timely manner.
- You are fluent in German and English.

Your Personality

- You enjoy interpreting numbers.
- You are a market-driven and performance-oriented team player.
- You are enthusiastic, inspiring and contribute your ideas.
- Customer orientation is important to you.
- You have strong communication skills.

Convince us during the Interview Day and face the challenges at our A1 Top Talent Competition! Visit our website for further information concerning the A1 Graduate Programme a1.net/graduates

Graduate @ Corporate Process & Project Management - Prozessmanager (f/m)

Corporate Process & Project Management ist verantwortlich für die Entwicklung und Realisierung von nachhaltigen und quantifizierbaren Geschäftsprozessverbesserungen im Unternehmen. In enger Abstimmung mit den Fachbereichen werden Prozesse neu gestaltet sowie Anforderungen an technische Systeme optimiert. Es werden organisatorische Anpassungen und Empfehlungen zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit, Produktivität und Kostenreduktion geliefert. Des Weiteren wird an der kontinuierlichen Prozessverbesserung in kleinen Schritten (KVP) gearbeitet. Aufgaben sind das Messbarmachen von Prozessen mittels KPIs, Analyse von Prozessabweichungen, das Zurverfügungstellen von Tools, und die Entwicklung von Methoden für die Generierung und Abwicklung von Mitarbeitervorschlägen.

Ihre Aufgaben

- Sie erarbeiten Analysen und Verbesserungsvorschläge zur Optimierung von Prozessen und dokumentieren diese.
- Sie erstellen Konzepte für die Definition und Messung von Prozesskennzahlen.
- Sie arbeiten bei der Erstellung und Umsetzung von Kommunikations- und Change-Konzepten zur wachsenden Prozessorientierung im Unternehmen und zur Verankerung von Prozessmanagement-Verständnis mit.
- Sie entwickeln mit uns im Team unser Prozessmanagement-Portal weiter.
- Sie verantworten Arbeitspakete in Projekten und Maßnahmen der Prozessoptimierung.
- Sie koordinieren Workshops im Rahmen der Prozessoptimierungsmaßnahmen und Schulungen.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie besitzen Grundkenntnisse im Prozessmanagement und interessieren sich für Methoden der kontinuierlichen Prozessverbesserung.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition!
Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Human Resources – Human Resource Generalist (f/m)

Human Resources trägt dazu bei, dass die Unternehmensziele erreicht werden, und unterstützt bei Veränderungen. Wir tragen zur Wertschöpfung bei, und kümmern uns darum, dass A1 intern und extern als innovatives Unternehmen und als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird. Wir unterstützen die HR- und Bereichsstrategien in den Bereichen Recruiting und Personal- Organisationsentwicklung, Organisationsmanagement und Compensation & Benefits, Arbeitsrecht und operative HR Prozesse. Unsere Partner schätzen uns wegen der hohen Qualität der HR-Lösungen.

Die Einheit HR Business Partner – Customer Service ist die zentrale Anlaufstelle für alle Führungskräfte des Fachbereichs und Drehscheibe für alle strategischen und operativen Fragestellungen der Personalarbeit.

Ihre Aufgaben

- Sie arbeiten gemeinsam mit anderen HR ExpertInnen an Konzepten, Analysen, Auswertungen und der Dokumentation von strategischen HR-Projekten im Fachbereich (Karrieremodelle, Mitarbeiterbefragung, Talentmanagement).
- Sie übernehmen selbstverantwortlich HR-Maßnahmen und Projekte aus den Bereichen Workforceplanung & Organisationsentwicklung.
- Sie führen operative Recruitingprojekte durch und beraten unsere Führungskräfte in allen Aspekten des Bewerbungsprozesses.
- Sie vernetzen durch Focussed Recruiting die suchenden Führungskräfte und passende Bewerber über den Standard-Ausschreibungsprozess hinaus und leisten Ihren Beitrag zum Talentmanagement von A1.
- Sie bearbeiten Personalmanagement-Anfragen der Customer Service Führungskräfte aus den Bereichen Organisationsmanagement, Recruiting, Gehaltsmanagement und Beendigungen.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie verfügen über eine rasche Auffassungsgabe, Durchsetzungsfähigkeit und diplomatisches Geschick.
- Sie bringen das Wissen, Verständnis und die Fähigkeit zur effizienten Gestaltung operativer Abläufe mit.
- SAP HR Kenntnisse von Vorteil.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ IT - Strategy & Communication Expert (f/m)

Der Bereich IT mit rund 380 Mitarbeitern verantwortet die gesamte Planung, Umsetzung und Steuerung der Softwareentwicklung der A1.

Die Abteilung IT Strategy & Governance verantwortet die Erarbeitung der IT-Strategie zur Unterstützung der Unternehmensstrategie. Sie etabliert Steuerungs- und Kontrollmechanismen, sowie Prozesse und Strukturen zur Erreichung der strategischen Ziele und unterstützt damit direkt das IT-Management.

Ihre Aufgaben

- Sie verantworten die Entwicklung einer zielgruppengerechten Kommunikationsstrategie und die daraus resultierende Umsetzung über entsprechende Kanäle (z.B. Intranet-Artikel, Emails, Videokonferenzen, Veranstaltungen).
- Sie unterstützen die Weiterentwicklung der IT-Strategie, mit besonderem Fokus auf Kommunikation und Change-Management.
- Sie recherchieren und erarbeiten selbstständig Konzepte zu IT-Themen.
- Sie unterstützen das IT-Management professionell und flexibel bei Konzepten, Arbeitspaketen und ad hoc-Themen.
- Sie unterstützen bei weiteren IT-Governance-Themen (z.B. Prozessmanagement, Sourcing, Financial Management, HR, Portfoliomangement), insbesondere um die Ausrichtung zur definierten IT-Strategie sicherzustellen.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie besitzen ein technisches Grundverständnis und Interesse am breiten IT-Spektrum eines Telekommunikationsunternehmens.
- Sie verfügen über Kenntnisse in den Bereichen Kommunikation und Strategie.
- Sie haben bereits Erfahrungen im Projekt- und/oder Prozessmanagement gesammelt.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie kommunizieren sicher auf allen Managementebenen.
- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ Service Network Planning – Cable & Infrastructure Planning Engineer (f/m)

Der Bereich Service Network Planning verantwortet sowohl die technisch als auch ökonomisch optimale, operative Planung des Leitungsnetzes der A1, unter Berücksichtigung des regulatorischen Umfeldes des Unternehmens. Der Bereich erstellt Planungs- und Einsatzrichtlinien für die regionalen Planungseinheiten und plant sowie steuert österreichweite Rolloutprogramme. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem flächendeckenden Glasfaserausbau, der die Basis für den konvergenten Breitbandausbau darstellt. Dazu gehören die Anbindungen von Wohneinheiten, Privathäusern, Firmenstandorten, Event-Locations sowie Mobile-Sites. Hohe technologische Anforderungen, kontinuierliche Innovationen sowie große Investitionsvolumen ermöglichen die spannende Mitgestaltung der digitalen Lebensader Österreichs.

Ihre Aufgaben

- Sie erarbeiten und verbessern laufend operative Planungsrichtlinien für den Rollout von Fiber To The Curb (FTTC), Fiber To The Building (FTTB) und Fiber To The Home (FTTH).
- Sie wirken am Budgetierungsprozess mit und erarbeiten konzeptionelle, technische sowie ökonomische Rahmenbedingungen für die erforderlichen Investitionen im Bereich der Cable & Infrastructure-Ausbauten.
- Sie koordinieren zentrale und regionale Anforderungen aus dem Themengebiet Beeinflussungsschutz unter Berücksichtigung geltender Normen und Standards. Dies auch im Umfeld von Fachgremien, speziell aus der Energiewirtschaft.
- Sie stellen die hohen technischen Qualitätsstandards von A1 durch laufende Verbesserungsvorschläge sicher und bilden eine Schnittstelle für strategische Inputs.
- Sie sind Teil eines kontinuierlichen Abstimmungsprozesses mit anderen Fachbereichen im Unternehmen und koordinieren eigenverantwortlich Themen und Projekte im planungstechnischen Umfeld.
- Sie arbeiten mit „State of the Art“-Planungstools und können technische Planungsdaten sowie Finanzdaten abfragen, auswerten und interpretieren.
- Sie erstellen Entscheidungsgrundlagen und Präsentationen für das Management.
- Sie planen und organisieren eigenständig Meetings zur Abstimmung komplexer Sachverhalte und lernen diese zu moderieren.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie interessieren sich für Netzwerktechnik und besitzen technische Grundkenntnisse.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ ICT Services – Quality Expert (f/m)

Der Bereich ICT Services ist verantwortlich für ein neues Geschäftsfeld des Unternehmens mit wichtigen Wachstumspotentialen. Neben der IT- und Serviceinfrastruktur der A1 betreuen wir ein breites Portfolio an Businesskunden als IT-Servicedienstleister und Solution Provider. Kundenzufriedenheit, Top-Qualität und Stabilität sind Voraussetzung für unseren Produkterfolg am Markt.

Die Abteilung Service Competence Center im Bereich ICT Services ist für den laufenden Betrieb unserer Businesskundenlösungen (Hosting, Unified Communication, Vernetzungen - WAN/LAN) sowie das Service Management verantwortlich und dient somit als zentrale Schnittstelle zwischen den Businesskunden und der A1 Organisation. Darüber hinaus stellt sie den Betrieb von A1 internen Services im Bereich Unified Kommunikation (z.B. Exchange, Lync) und Workplace Services sicher.

Ihre Aufgaben

- Sie verantworten strategische Initiativen der Abteilung.
- Sie verantworten die Erstellung und Aufbereitung von Management Entscheidungsgrundlagen und Präsentationen.
- Sie koordinieren die Optimierung von Betriebsabläufen und deren Standardisierung.
- Sie erarbeiten Qualitätsstandards und die Überprüfung deren Einhaltung.
- Sie wirken mit bei der Standardisierung und Strukturierung von technischen Betriebshandbüchern.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss mit technischem Schwerpunkt bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie verfügen über ITSM bzw. ITIL Kenntnisse.
- Sie haben bereits Erfahrungen im Projekt- und/oder Prozessmanagement gesammelt.
- Erste Erfahrungen in der Erstellung technischer Dokumentationen und Anforderungsdokumenten sind von Vorteil.
- Sie verfügen über Kenntnisse von Qualitätsstandards (z.B. Six Sigma, TQM, 8D)
- Sie haben Freude an Zahlen und Statistik.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie verfügen über ausgeprägte analytische Fähigkeiten und einen hohen Qualitätsanspruch.
- Sie bewahren auch in stressigen Situationen einen kühlen Kopf.
- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ ICT Services – Data Center Junior Produktmanager (f/m)

Der Bereich ICT Services ist verantwortlich für ein neues Geschäftsfeld des Unternehmens mit wichtigen Wachstumspotentialen. Neben der IT und Serviceinfrastruktur der A1 betreuen wir ein breites Portfolio an Business Kunden als IT Servicedienstleister und Solution Provider. Kundenzufriedenheit, Top- Qualität und Stabilität sind Voraussetzung für unseren Produkterfolg am Markt.

Das Team Cloud & Managed Services in der Abteilung ICTS Produktmarketing verantwortet den Productlifecycle und die Vermarktung von Cloud sowie IT Services.

Ihre Aufgaben

- Sie erarbeiten in Bereich Datacenter Services einen Migrationspfad von Phase out Produkten (Cloud Platform Service) hin zu Cloud Marketplace Produkten (Virtual Server).
- Sie verantworten den Launch des Produktes „Virtual Server“ am A1 Marketplace und dessen Vermarktung sowie Kommunikation in die relevanten Sales Channel.
- Sie koordinieren die erforderlichen Product Development Prozesse in Abstimmung mit den Stakeholdern.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss mit wirtschaftlichem oder technischem Schwerpunkt bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie haben bereits Kenntnisse im Produktmanagement und Freude an der Weiterentwicklung von Produkten.
- Sie haben technisches Grundverständnis und interessieren sich für die unterschiedlichen Cloud Produkte.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ ICT Services – Junior Produktmanager (f/m)

ICT Services ist eine neue Business Unit für das strategische Geschäftsfeld „Information & Communication Technology“. Dieses Segment bietet IT, Infrastruktur und Kommunikationslösungen für die Business Kunden von A1 und ist ein dynamisches Wachstumsgeschäftsfeld. Diese Business Unit bündelt Marketing, Technik und Sales Kräfte von A1. Kundenzufriedenheit, Top- Qualität und Stabilität sind Voraussetzung für unseren Produkterfolg am Markt.

Ihre Aufgaben

- Sie leiten eigenverantwortlich Projekte zur Entwicklung neuer bzw. Verbesserung bestehender Produkte und Aktionen für Businesskunden (Konzeption & Umsetzung).
- Sie berechnen Business Cases und bewerten deren Ergebnisse.
- Sie analysieren und bewerten Marktpotenziale für neue Produkte.
- Sie beobachten laufend Mitbewerbsaktivitäten und konzipieren notwendige Reaktionen.
- Sie kooperieren eng und reibungslos mit anderen Fachbereichen, um ein Produkt erfolgreich am Markt zu launchen.
- Sie bereiten Entscheidungspräsentation auf und präsentieren diese selbstständig vor BereichsleiterInnen und der A1 Geschäftsführung.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss mit Produktmanagement-, Innovations- und/oder betriebswirtschaftlichen Schwerpunkt bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie haben bereits Erfahrungen im Projektmanagement gesammelt.
- Sie besitzen die Fähigkeit, Dinge auf den Punkt zu bringen sowie Entscheidungspräsentationen klar, strukturiert und einfach zu gestalten.
- Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift.

Ihre Persönlichkeit

- Sie bringen Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates

Graduate @ ICT Services – Projekt-, Prozess- und Kommunikations- Experte (f/m)

Der Bereich ICT Services ist verantwortlich für ein neues Geschäftsfeld des Unternehmens mit wichtigen Wachstumspotentialen. Neben der IT und Serviceinfrastruktur der A1 betreuen wir ein breites Portfolio an Business Kunden als IT Servicedienstleister und Solution Provider. Kundenzufriedenheit, Top- Qualität und Stabilität sind Voraussetzung für unseren Produkterfolg am Markt.

Die Abteilung Strategy & Value Management im Bereich ICT Services ist für die strategische Weiterentwicklung des Fachbereichs sowie für alle Querschnittsfunktionen als Schnittstelle zu internen und externen Leistungspartnern verantwortlich. Das Themenspektrum reicht dabei von Maßnahmen zu Profitabilitätsteuerung über Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement bis hin zu Workforce-, Lizenz- und Asset-Management sowie Kommunikationsaktivitäten.

Ihre Aufgaben

- Sie unterstützen bei der Planung und Umsetzung von Kommunikationsaktivitäten (z.B. Kommunikationsplanung, Intranetauftritt, Newsletterartikel, Kundenpräsentationen)
- Sie unterstützen Projekte und bearbeiten eigenverantwortlich Arbeitspakte, welche für die Erreichung der strategischen Ziele essentiell sind.
- Sie gestalten neue Prozesse in bereichsinternen und bereichsübergreifenden Projekten.
- Sie bereiten professionell und flexibel Entscheidungsgrundlagen für das Management auf.
- Sie erarbeiten eigenständige Datenanalysen als Basis für strategische Entscheidungen.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss mit kommunikationswissenschaftlichem und/oder betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab.
- Sie haben bereits Erfahrung im Projektmanagement gesammelt.
- Sie verfügen über grundlegende Prozessmanagement-Kenntnisse und erste Erfahrung in der Gestaltung und Steuerung von Prozessen.

Ihre Persönlichkeit

- Sie haben einen hohen Qualitätsanspruch und ausgeprägte analytische Fähigkeiten.
- Sie reagieren professionell und flexibel auf ad hoc Anforderungen.
- Sie zeigen eine hohe Leistungs- und Einsatzbereitschaft.
- Sie bringen Ihre Ideen ein, sind begeisterungsfähig, engagiert und bereit die Extrameile zu gehen.
- Kundenorientierung steht bei Ihnen an erster Stelle.
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe.

Überzeugen Sie uns am Interviewtag und stellen Sie sich der A1 Top Talent Competition! Weitere Informationen zum A1 Graduate Programm finden Sie unter a1.net/graduates