



Graduate Programm

Inhalt

Graduate @Customer Interaction: Innovation & Experience Manager (f/m).....	2
Graduate @Field Service: Business Development Manager (f/m)	3
Graduate @Field Service: Business Operation Manager (f/m)	4
Graduate @Indirect Sales: Partner Development (f/m).....	5
Graduate @Consumer Household Marketing: Marketing Expert (f/m)	6
Graduate @Human Resources: Human Resource Generalist (f/m).....	7
Graduate @ICT Services: Process Manager (f/m)	8
Graduate @Group Sales & Customer Services: Project Manager (f/m)	9
Graduate @A1 Digital: Product Owner (f/m)	10
Graduate @A1 Digital: Cloud Engineer (f/m)	11

Graduate @Customer Interaction: Innovation & Experience Manager (f/m)

Die Stabsabteilung Customer Interaction ist verantwortlich für die bewusste Gestaltung der Kundenerlebnisse bei A1. Um dies zu erreichen nehmen wir immer wieder neue Blickwinkel ein, bringen neue Ideen & Insights von außen in die A1 um Mehrwerte für die Kunden zu schaffen. Wir bei Customer Interaction verknüpfen die Touchpoints Bereichs- und Abteilungsübergreifend und wir sind da, wo unsere Kunden sind- als Wegbereiter, Gestalter und Begleiter.

Wir sehen es als unsere Verantwortung:

- Die Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.
- Unsere Kunden mit ganzheitlichen, emotionalen und konsistenten Erlebnissen über alle Kanäle hinweg zu begeistern.
- Und A1 als kundenorientiertestes Unternehmen Österreichs zu etablieren.

Ihre Aufgaben

- Sie sind am Puls der Zeit, haben neue Innovations-Ideen für die Business Unit Consumer und denken aus Kundensicht.
- Sie arbeiten bei der Konzeption, Durchführung, Analyse und Aufbereitung von Customer Experience Studien, Customer Journey Mapping und Service Blueprints, Rapid Tests, Co-Creation Workshops, Usability & Customer Experience Tests mit.
- Sie unterstützen bei der Bearbeitung & Erstellung ganzheitlicher Kreativkonzepte inkl. Beschreibung, Visualisierung und bereiten interne & Externe Termine eigenständig vor.
- Sie helfen bei der Moderation von Workshops unter Anwendung diverser Kreativmethoden fachbereichsübergreifend.
- Sie führen ein permanentes Marktscreen und Benchmarking von Best-Practices im Bereich Customer Experience sowie Innovation durch um potentielle Innovationen zu identifizieren die uns bei A1 helfen das Kundenerlebnis zu verbessern und stellen diese dem Team vor.
- Sie werten & interpretieren Kunden-Feedback aus den diversen Quellen um daraus eigenständig Handlungsfelder und Optimierungspotentiale innerhalb von Customer Journeys aus Kunden- und Unternehmenssicht zu identifizieren und leiten Maßnahmen Vorschläge ab.
- Sie übernehmen das Status-Tracking von Projekten innerhalb der Gruppe und konsolidieren dieses für das Management wöchentlich.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Sie haben bereits erste Erfahrungen im Bereich Wissensmanagement gesammelt
- Sie beherrschen Deutsch und 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

Graduate @Field Service: Business Development Manager (f/m)

Field Service von A1 Telekom Austria ist mit 1.400 Mitarbeitern und 3.300 Vor-Ort Kundenkontakten täglich eine der größten Außendienst-Serviceorganisationen in Österreich. Wir installieren, entstören und warten die Produkte und Services von A1 in ganz Österreich für Privatkunden, Geschäftskunden und Partner. Neben den klassischen Festnetz- und Internetprodukten (Telefonie, Internet, Fernsehen) sind wir auch verantwortlich für Lösungen rund um Bankomatkassen, eCards, Telefonzellen, aber auch komplexe Business Kommunikationslösungen und Eventprojekte.

Das Technical Competence Center verantwortet alle Prozesse, die IT Systeme und das technische Produktmanagement im Field Service. Zusätzlich unterstützen die operativen Supportteams die Techniker vor Ort bei komplexen Kundenaufträgen und Projekten.

Ihre Aufgaben

- Sie identifizieren und entwickeln neue strategische Geschäftsfelder für A1 bzw. Field Service und übernehmen die Gesamtverantwortung für Analyse, Design und Umsetzung A1-intern, aber auch mit externen Partnern.
- Sie designen innovative Field Service Produkte und Services und ermöglichen dadurch die Steigerung bzw. Erreichung der Vertriebs- und Umsatzziele der Business Unit Consumer.
- Sie gestalten die Unternehmenstransformation aktiv mit, vertreten Field Service in Projekten und entwickeln die Strategie für Field Service 2020 kontinuierlich weiter.
- Sie leiten unternehmensweite und Field Service weite Projekte und Maßnahmen und stellen dabei ein professionelles Setup, proaktive Kommunikation und eine lösungsorientierte Zielerreichung sicher.
- Sie agieren als Ansprechpartner (Single Point of Contact) innerhalb von Field Service und forcieren die gemeinsame Lösungsfindung und Umsetzung mit anderen Fachbereichen – v.a. Marketing, Vertrieb, Netzplanung, Information Technology, ICT Services und Operation.
- Sie erstellen eigenverantwortlich Analysen, Präsentationen und Entscheidungsgrundlagen für das A1 Management aber auch inhaltliche Requirements, technische Konzepte, Wirtschaftlichkeitsanalysen und Business Cases und präsentieren/vertreten diese.
- Sie recherchieren Informationen aus unterschiedlichen internen und externen Quellen, erstellen Gesamtsichten auf komplexe Problemstellungen und identifizieren bzw. empfehlen Verbesserungen oder Maßnahmen.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Sie verfügen über eine rasche Auffassungsgabe, Durchsetzungsstärke und diplomatisches Geschick
- Sie beherrschen Deutsch und 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

Graduate @Field Service: Business Operation Manager (f/m)

Field Service von A1 Telekom Austria ist mit 1.400 Mitarbeitern und 3.300 Vor-Ort Kundenkontakten täglich eine der größten Außendienst-Serviceorganisationen in Österreich. Wir installieren, entstören und warten die Produkte und Services von A1 in ganz Österreich für Privatkunden, Geschäftskunden und Partner.

Die Gruppe Operation Support ist eine zentrale Stabsstelle und verantwortet alle Querschnitts- Supportthemen. Der Fokus bildet das Prozesscontrolling, Qualitätsmanagement, Schnittstellen Optimierung, Supportsicherung, Beschwerde-, Logistik – und Kundenprojektmanagement.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen den fachlichen Lead für die Schnittstellen Optimierung, Prozesseinhaltung und bereichsübergreifende Zusammenarbeit im Business und Enterprise Geschäftsfeld in Bezug auf Field Service.
- Sie stellen die Einhaltung von kundenspezifischen Produktions- und Qualitätsstandards sicher und treiben ein aktives Qualitätsmanagement.
- Sie übernehmen Maßnahmen- oder Projektverantwortung in internen oder bereichsübergreifenden strategischen Projekten und Spezialthemen.
- Sie treiben aktiv eine Performancesteigerung und stellen ein transparentes internes und externes Benchmarking sicher.
- Sie arbeiten an der Verbesserung der Produktionsprozesse und sorgen für nachhaltige Optimierungen und einer durchgängigen Kommunikation.
- Sie führen Workshops, Qualitätszirkel mit internen und externen Partner durch und stellen ein durchgängiges Stakeholder Management sicher.
- Sie erstellen Analysen, Berichte, Entscheidungsgrundlagen und Präsentationen für strategische Entwicklungsfelder auf betriebswirtschaftlicher und kundenorientierter Basis.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Erfahrung im Qualitätsmanagement
- Hohe Projekt- und Prozessmanagementkompetenz
- Gute betriebswirtschaftliche, vertriebliche und technische Kenntnisse im Business Umfeld
- Gabe zur strukturierten Lösung, visueller Darstellung und Vermittlung komplexer Problemstellungen
- Sie beherrschen Deutsch und 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

Graduate @Indirect Sales: Partner Development (f/m)

Die Gruppe Indirect Sales verantwortet den Vertrieb und den Absatz von allen A1 Produkten sowie RED Bull Mobile, BOB und yesss! über externe Vertriebspartner im Privatkundenbereich.

Ihre Aufgaben

- Sie entwickeln bestehenden Fachhandel Partnerkonzepte weiter.
- Sie entwickeln und planen die Umsetzung von neuen Partner Konzepten.
- Sie entwickeln messbare Qualitätskriterien, in Bezug auf Verkaufs-, Beratung und Markenqualität am Point of Sales und setzen diese um.
- Sie bereiten laufend Partnerspezifische Absatzzahlen der Fokusprodukte auf.
- Sie erstellen Vorlagen für Partner Zielvereinbarungen je Partnerkonzept sowie sämtliche Vertragswesen für Indirect Sales in Abstimmung mit der Rechtsabteilung.
- Sie entwickeln eigenverantwortlich Projekte, welche die Effektivität von Sales Abläufen in Indirect Sales erhöhen und wickeln diese ab.
- Sie setzen Indirect Sales Daily Business Vertriebsanforderungen inklusive Abstimmung mit allen relevanten Stakeholdern um.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Sie verfügen über eine rasche Auffassungsgabe, Durchsetzungsstärke und diplomatisches Geschick
- Sie beherrschen Deutsch und 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

Graduate @Consumer Household Marketing: Marketing Expert (f/m)

Wir definieren und realisieren das gesamte Sprachtelefonie und Festnetz Produktportfolio für A1, bob, Red bull MOBILE und B.free. Zusätzlich zeichnen wir für konvergentes Fernsehen mit A1 TV sowie A1 Services (Apps) verantwortlich. Mit unseren Produkten adressieren wir über 1,8 Mio. FestnetzkundInnen und über 3,3 Mio. Mobilfunkkunden mit einem Umsatz von über 1,2 Mrd. Euro.

Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Es gibt klare Trends in der digitalen Welt, welche die Grenzen der einzelnen Produkte bzw. klassischen Tarifstrukturen verschwimmen lassen. „Internet of Things“ & Heimvernetzung, neue Interaktions- und Kommunikationsformen, geändertes Medien Konsumverhalten und vieles mehr bieten uns vielfältige Ansatzpunkte unseren Kunden mit unseren Produkten das optimale Nutzungserlebnis zu bieten. Unsere Strategie reflektiert die Trends und legt einen Schwerpunkt auf Produktkonvergenz sowie auf Services, welche einen Mehrwert über konventionelle Tarifangebote hinaus bieten.

Wenn Sie diesem Kundenanspruch gerecht werden möchten und an einem breit gefächerten und eigenständigen Aufgabenbereich interessiert sind, dann gestalten Sie unser zukunftsträchtiges Produktportfolio in dieser herausfordernden Funktion mit!

Ihre Aufgaben

- Sie sind Experte für Ihr Produktportfolio und steuern den gesamten Lebenszyklus (Bedarfsanalyse, Entwicklung, Launch und Bereinigung).
- Sie etablieren und gewährleisten ein tiefes Kundenverständnis, indem Sie Bedürfnisse, Einstellung, Konsum- & Medienverhalten und Entscheidungsprozesse unserer Kunden analysieren.
- Sie entwickeln und definieren die Produktstrategie für neue Produkte und gestalten entsprechende Promotions.
- Sie fungieren als Schnittstelle und koordinieren den gesamten Produktlebenszyklus mit anderen Fachbereichen wie Technik, Vertrieb, Customer Service und Kommunikation.
- Sie analysieren proaktiv Marktpotenziale für innovative Produkte, berechnen Business Cases, bewerten entsprechende Ergebnisse und geben Handlungsempfehlungen ab.
- Sie beobachten und monitoren kontinuierlich Mitbewerbsaktivitäten, Markttrends und leiten entsprechende Handlungsimplicationen ab.
- Sie bereiten Präsentationen eigenständig vor und erörtern diese in Entscheidungsgremien von BereichsleiterInnen und der A1 Geschäftsführung.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Sie beherrschen Deutsch und 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

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 ist die zentrale Anlaufstelle für alle Führungskräfte 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 (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 Commercial 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, Durchsetzungsstärke und diplomatisches Geschick
- Sie bringen das Wissen, Verständnis und die Fähigkeit zur effizienten Gestaltung operativer Abläufe mit
- SAP HR Kenntnisse von Vorteil
- Sie beherrschen Deutsch und 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

Graduate @ICT Services: Process Manager (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 Service ist für die strategische Weiterentwicklung des Fachbereichs sowie für alle Querschnittfunktionen als Schnittstelle zu internen und externen Leistungspartnern verantwortlich. Das Themenspektrum reicht dabei von Maßnahmen zu Profitabilitätssteuerung über Prozess-, Qualitymanagement bis zu Workforce- sowie Lizenz- und Asset-Management.

Ihre Aufgaben

- Sie gestalten eigenverantwortlich neue Prozesse in bereichsinternen und bereichsübergreifenden Projekten.
- Sie unterstützen Projekte und bearbeiten Arbeitspakete, welche für die Erreichung der strategischen Ziele von IT Services notwendig sind.
- Sie reagieren professionell und flexibel auf ad hoc Anforderungen.
- Sie machen unsere Prozesse messbar und schaffen klare Verantwortungen gemeinsam mit dem Bereichsmanagement.
- Sie arbeiten laufend an der Optimierung unserer Abläufe.

Unsere Anforderungen

- Sie haben einen Hochschulabschluss bzw. schließen in Kürze Ihr Studium ab
- Sie verfügen über eine rasche Auffassungsgabe, Durchsetzungsstärke und diplomatisches Geschick
- Neben Erfahrung im Prozessmanagement können sie auch auf eine Mitarbeit in erfolgreich abgeschlossenen Projekten verweisen
- Sie beherrschen Deutsch und 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 zeichnen sich durch Ihr unternehmerisches, richtungsweisendes Denken aus
- Sie haben einen hohen Qualitätsanspruch und ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe

**Graduate @Group Sales & Customer Services:
Project Manager (f/m)**

Group Sales & Customer Services, focuses on the cooperation with our 7 companies in different markets on, Customer Service and Sales. Our main goal is to manage competences for: execution excellence, by providing: tools, processes, methods and benchmarks for the commercial area.

Therefore we work in close cooperation with directors / departments of the different companies in Telekom Austria Group and also in align with other relevant departments within the Group.

Your Tasks:

- You will monitor trends and developments on international markets.
- You will synthesize learnings from our subsidiaries' experience and drive the development of standards and blueprints across the Group.
- You will participate in multinational project teams and lead work packages in close cooperation with our subsidiaries in order to deliver results according to the Group strategy.
- You will be using project management tools and standards e.g. WBS Chart, Milestone plan.
- You will be responsible for structuring complex tasks and preparing decision basis e.g. industry analysis and future trends and recommendations.

Our Expectations:

- You recently finished your degree (University/FH) or will finish soon
- Fluent in German and English, an additional CEE language is advantageous

Your Personality:

- Willingness to go the extra mile
- Solution and goal oriented
- Customer-oriented
- Strong communication skills
- Pro-active team player

Graduate @A1 Digital: Product Owner (f/m)

Your Tasks:

- You drive the operational development of products, services or solutions from their conception and actively steer the deployment to multiple markets.
- You identify major gaps and develop recommendations for products & services, design and setup a product portfolio based on customer segments, major trends, market drivers and competition analysis.
- You define the target market/segments and develop the long-term market product strategy, mid-term plan and short-term roadmap, in close cooperation with our subsidiaries.
- You partner with product managers across markets to specify market and customer requirements for specific products/services and segments.
- You drive overall standardization, simplification and harmonization of the product portfolio across our subsidiaries and ensure close alignment with our shareholder America Movil to leverage synergies.
- You actively observe the evolution of the market and develop product and sales activities.
- You closely cooperate with other departments such as Sales, Technology and Support.
- You participate in, or lead cross-functional and multinational project teams.

Our Expectations:

- You recently finished your degree (University/FH) or will finish soon
- Fluent in German and English, an additional CEE language is advantageous

Your Personality:

- Willingness to go the extra mile
- Solution and goal oriented
- Customer-oriented
- Strong communication skills
- Pro-active team player

Graduate @A1 Digital: Cloud Engineer (f/m)

Your Tasks:

- You carry out technical analyses and assessments of Cloud Services.
- You offer consulting to Business Units on the implementation of new Cloud Services.
- You specify requirements for new features and align with multiple Vendors.
- You carry out technical integration of new Cloud Service on a cloud management platform.
- You troubleshoot with counterparts in international Operating Companies and with Cloud Service Providers.
- You support in contracting of new services.
- You coordinate technical activities related to launching new services and tariffs.

Our Expectations:

- You recently finished your degree (University/FH) or will finish soon
- Fluent in German and English, an additional CEE language is advantageous

Your Personality:

- Willingness to go the extra mile
- Solution and goal oriented
- Customer-oriented
- Strong communication skills
- Pro-active team player