

## Praktische Erfahrungen

seit Februar 2018

Freelancer

**Schwerpunkte:** Neukundenakquise, Messeakquise, Vertriebsberatung, Lead Generierung

### **Realisierte Projekte 2019/2020:**

- Sponsoren Marketing Photoaward:  
Vermarktung der Verkaufsförderung auf Social Media Kanälen, Kaltakquise von möglichen Sponsoren, Projektmanagement
- Neukundenakquise für den Bereich Messebau  
Terminierung  
Akquise auf Messen  
Beratung
- Businessanalysen im Bereich Lifestyle und Immobilien  
Kaltakquise und Terminierung  
Erstberatung
- **Laufendes Projekt:** Kaltakquise zur Generierung von Neukunden im Bereich grüne Werbetechnik

Juni 2016 bis  
Juni 2017

Projektmanagement und Mediaberatung bei der  
Agentur Medienweite GmbH & Co. KG

**Schwerpunkte:** Kaltakquise, Marketingberatung, Projektmanagement, Kampagnenplanung, Online Marketing, Social Media

Januar 2011 bis  
Januar 2016

Projektmanagement bei der  
dmmd GmbH & Co. KG

**Schwerpunkte:** Softwareinstallationen, Webseitenerstellung, Individualprogrammierungen, Vermarktungsstrategien, Content Marketing, Akquise Großkunde,

## **Kernkompetenzen**

- Kaltakquise, Ermittlung möglicher Zielgruppen
- Messeakquise, Kontaktabbau und Erstberatung
- Salescoaching, Optimierung der Vertriebsprozesse
- Ressourcenplanung, Angebotskalkulation, Vertrieb, Erstberatung, Bedarfsanalyse und Strategieplanung mit Stakeholdern
- Prozessberatung
- Alleinverantwortliches Management des Projektfortschritts hinsichtlich Zeitplanung, Budget und Qualität
- Schnittstellenfunktion zum Kunden sowie zwischen den internen Bereichen (Konzeption, Technologie, Kreation, Account Management)
- Risiko- und Änderungsmanagement
- Koordination und Steuerung des Projektteams
- Erstellung von aussagekräftigen Reports und Auswertungen sowie Projektfortschrittspräsentation
- Sicherstellung der qualitäts-, budget- und termingerechten Durchführung von übertragenen Projekten

## **Weiterbildung**

- IHK Seminar > Preisverhandlungen führen / Abschlüsse erzielen (2012)
- IHK Seminar > Arbeitsorganisation / Zeitmanagement (2013)
- Vertriebscoaching > Neukundengewinnung / Einwandsbehandlung (2014)

## **Ausbildung**

Oktober 2006 bis Juli 2010	Studium der Sozial und Politikwissenschaften Universität Osnabrück persönliche Schwerpunkte: - Rational Choice Theorien / Wirtschaftssoziologie - Subkulturen - makrosoziale Strukturen
Juli 2002 bis Juni 2004	Ausbildung zur Sozialassistentin
Oktober 2004 bis Dezember 2005	Erwerb der Hochschulreife