

Rebecca R.

Trainee Online Marketing & Sales (03/2018 – 03/2019)

Nach meinem Studium suchte ich einen spannenden, lehrreichen Einstieg in den beruflichen Alltag, der mich zwar fordert, aber nicht überfordert – genau diese Anforderung erfüllte das Jahr als Trainee im Online Marketing & Sales Team der aovo Touristik AG. Als Trainee arbeitete ich vom ersten Tag am alltäglichen Geschäft mit, bekam Verantwortung übertragen und erhielt gleichzeitig eine umfassende Einarbeitung in das vielseitige Themengebiet des Online Marketings. So lernte ich die Prozesse kennen und erweiterte Schritt für Schritt meine Kenntnisse. Dabei wurden die Aufgaben zunächst anschaulich erläutert, bevor die Umsetzung eigenständig erfolgte. Die Ansprache von Probleme, Unklarheiten und Fragen ist dabei jederzeit erwünscht und gewollt.

Die Aufgabenbereiche als Trainee sind während des gesamten Jahres vielseitig und anspruchsvoll. Die Produktpflege aktueller und neuer Produkte, die Bildrecherche und die Bearbeitung der Webseite gehören ebenso zu den regelmäßigen Aufgaben, wie die Planung und Umsetzung von Newslettern für die Kunden sowie die Pflege der Social Media Kanäle. Eigene Ideen und Umsetzungskonzepte werden dabei gerne gesehen und können jederzeit eingebracht werden. Parallel dazu werden die Seiten unter der Verwendung verschiedenster SEO-Tools optimiert und weiterentwickelt sowie die Produkte per Suchmaschinenwerbung vermarktet. Ich kann ein Traineeprogramm als Einstieg in den Beruf sehr empfehlen, da man jederzeit gefordert wird und gleichzeitig die Möglichkeit hat Fragen zu stellen. Fehler tragen dabei immer zum Lernerfolg bei! Ein vielfältiger Einblick in die Tätigkeiten des Online-Marketings in einem tollen Team!