

Katharina Sauerbier

Trainee Key Account Management (12/2009 – 11/2010)

Produktmanagement, Marketing, Einkauf oder Vertrieb?! - Nach meinem erfolgreichen "Tourismus,- Event- und Hospitalitymanagement"-Studium an der ISM Dortmund suchte ich einen anspruchsvollen, spannenden und vor allem vielseitigen Einstieg in die Tourismusbranche. Diesen fand ich im zwölfmonatigen Trainee-Programm "Get started!" der aovo Touristik AG in Hannover und begann im Dezember 2009 als Trainee im Bereich Key Account Management. Die komplexen Aufgaben in dieser Abteilung erstrecken sich über die gesamte Abwicklung eines Produktes von der Idee über den Einkauf und die Angebotsaufbereitung für den Print- und Onlinevertrieb bis hin zur Pflege des Reservierungssystems sowie der anschließenden Erfolgsbeurteilungen und bedürfen sowohl einer analytischen als auch kreativen Herangehensweise.

Nach einem herzlichen Willkommen wurde ich direkt in das laufende Tagesgeschäft eingebunden und mit den verschiedensten Abläufen im Team sowie den bereichsübergreifenden Prozessen im Unternehmen vertraut gemacht. Alle Mitarbeiter begegneten mir sehr aufgeschlossen und freundlich, sodass ich jederzeit die Möglichkeit hatte, Fragen zu stellen. Dadurch konnte ich mich sehr schnell einarbeiten und bereits nach kurzer Zeit verschiedene Aufgaben eigenverantwortlich übernehmen. Darüberhinaus boten mir das breite Aufgabenspektrum und die großartige Unterstützung im Team sowie in den regelmäßig stattfindenden Trainee-Meetings viele Chancen, meine fachlichen und persönlichen Fähigkeiten weiterzuentwickeln und unter Beweis zu stellen. Besonders stolz macht es mich immer wieder, von mir gestaltete Produkte in verschiedenen Katalogen und Onlineplattformen wiederzuentdecken und deren Erfolg zu beobachten. Zusammenfassend war das Traineeprogramm bei der aovo Touristik AG in Hannover für mich genau die richtige Wahl.