

LEBENS LAUF LARA BECKER

PERSÖNLICHE DATEN

Name: Lara Becker
Geburtsdatum: 08.01.1994
Anschrift: Dreifaltigkeitsstraße 24
40625 Düsseldorf
E-Mail: larab0801@gmail.com
Telefon: 0157/55428357



AUSBILDUNG

04/2017 bis 08/2019	Universität Paderborn Betriebswirtschaftslehre (Master of Science) Schwerpunkte: Marketing und Entrepreneurship Abschlussnote: 1,6
10/2016 bis 03/2017	Universität Paderborn Zusatzsemester zur Qualifizierung für den Master
10/2013 bis 09/2016	Universität Paderborn International Business Studies (Bachelor of Science) Schwerpunkt: Marketing Abschlussnote: 2,0
08/2004 bis 03/2013	Geschwister-Scholl-Gymnasium Daun Erwerb der allgemeinen Hochschulreife Abschlussnote: 2,4

PRAXISERFAHRUNG

Seit 04/2020	TBWA Düsseldorf GmbH, Düsseldorf Junior Account Managerin für Henkel, Bereich Beauty Care <ul style="list-style-type: none">• Projektmanagement und Kundenberatung• Steuerung der Konzeption und Umsetzung von Kampagnen und Projekten in den Bereichen PoS, Print, Digital und TV• Kommunikations-Schnittstelle zwischen Kunden, Kreation, Produktion und externen Dienstleistern• Steuerung und Überwachung von Timings, Kosten und Projektabläufen• Erstellung von Briefings und Präsentationen
--------------	--

08/2019 bis 02/2020

Renault Deutschland AG, Brühl

Praktikantin Marketing-Kommunikation/ Handelsmarketing

- Steuerung der Erstellung von PoS-Material und Werbeanzeigen
- Verwaltung und Pflege des Online-Marketingportals und des Werbemittelshops für den Handel
- Bearbeitung von Bestellanforderungen, Wareneingängen und Rechnungen im SAP-System
- Pflege und Kontrolle abteilungsinterner Konten

07/2016 bis 07/2019

Universität Paderborn

Studentische Hilfskraft, Lehrstuhl für International Business

- Mitgestaltung von Marketingmaßnahmen für den Gründungsinkubator „garage33“
- Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Innovations-Workshops
- Unterstützung in Forschung und Lehre

08/2018 bis 11/2018

Karl Thiel GmbH & Co.KG, Paderborn

Werkstudentin Marketing- und Innovationsprojekt für eine Volkswagen-Händlergruppe

- Analyse des Wettbewerbs und der Kunden
- Erstellung von Personas und Customer Journeys
- Durchführung von Interviews, Workshops und Ergebnispräsentationen
- Konzeption potenzieller neuer Geschäftsfelder

QUALIFIKATIONEN UND KENNTNISSE

Fremdsprachen

Englisch (verhandlungssicher)
Spanisch (gute Kenntnisse)
Französisch (Grundkenntnisse)

IT-Kenntnisse

Microsoft Word, Excel und PowerPoint (gute Kenntnisse)
Keynote (Grundkenntnisse)
IBM SPSS (Grundkenntnisse)