

SABRINA AMMER

Marketing und Sales Expert

PROFIL

Ich bin in Deutschland geboren (23.11.85), in Frankreich aufgewachsen und somit mit zwei Kulturen aufgewachsen. Wahrscheinlich wurde dadurch meine Neugierde und meine Wissensdurst geweckt! Ich bin ein kommunikativer Mensch, sei es mit Kollegen, Partnern oder Kunden. Ich würde mich freuen, wenn ich mich in einer Arbeitsumgebung entfalten könnte, in der ich meine Kreativität und mein Know-How einfließen lassen kann. Meine Koch- und Backleidenschaft teile ich auf meinem Instagram-Kanal @lebonheuracologne!



HÄNDELSTR. 2-4, 50674 KÖLN



SABRINA.AMMER@GMAIL.COM



[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/SABRINA-AMMER-32176B28/](https://www.linkedin.com/in/sabrina-ammer-32176b28/)



0049 / 173 105 8444



AUSBILDUNG

BWL Master, Universität von Cergy-Pontoise (FR), 2010

Duale Berufsausbildung, Deutsch-Französische IHK Paris (FR), 2009

Germanistik Master, Universität Paul Verein (FR), 2008

Germanistik Bachelor, Universität Paul Verlaine (FR), 2006

FÄHIGKEITEN

MS OFFICE
ONLINE UND OFFLINE
MARKETING
SOCIAL MEDIA
KOMMUNIKATIV
TEAMFÄHIG
RHETORISCHE KOMPETENZ

SPRACHEN

DEUTSCH
FRANZÖSISCH
ENGLISCH
SPANISCH (ANFÄNGER)

BERUFSERFAHRUNG

FREELANCE, SOCIAL MEDIA BERATERIN UND CONTENT CREATOR

- Beratung von Unternehmen, Selbstständige und Unternehmer zu den Themen der Kommunikation auf den neuen Medien
- Identifizierung der Herausforderungen und Ziele und Entwicklung einer geeigneten Strategie/ eines geeigneten Konzeptes
- Erstellung von Content-Material und Leitfäden entsprechend der Strategie
- Strategische Planung und Operative Umsetzung

KEY ACCOUNT MANAGER

- Verhandlung von Rahmenverträgen mit Key-Accounts
- Business- und Marktanalyse, Reportings
- Weiterentwicklung des Kundenportfolios
- Kundenbindung, Optimierung der Planung und Zusendung von Angeboten
- Planung, Leitung und Durchführung der Direktmarketing-Aktionen
- Organisation von Events (Tag der offenen Tür, Jubiläum Events...)

LE BONHEUR
COLOGNE, KÖLN
SEIT 2019

CHÂTEAUFORM'
GMBH, KERPEN
2018-2019

BERUFSERFAHRUNG

MARKETING PROJECT LEADER

- CRM:
 - Ausarbeitung des CRM-Plans
 - Steigerung der Kundenaufnahmen
 - Auswertung und Analyse der KPIs
 - Betreuung der juristischen Aspekte (Formulare, Disclaimer, opt-in, opt-out)
- Retail Marketing:
 - Outlets (Ausarbeitung des Marketingplans, Kommunikation mit Value Retail, Eventorganisation)
 - Retail (Planung und Organisation von Seminaren, Präsentation der Marketingstrategie an die Boutique Mitarbeiter, Kontrolle der Umsatzzahlen und strategische Maßnahmen zur Förderung der Umsatzzahlen (GWP, PWP, Bounce Back, Kommunikation)
- Kommunikation:
 - Analyse der Branchenrelevanten Printzeitschriften
 - Leitung der Print-Kampagnen (Anzeige, Backing Card, Produkt-Sampling)
 - Strategische und operative Betreuung der Social Media Kanäle (Facebook & Instagram)
- Partnerschaften:
 - Suche nach passenden Partnern und Koordination der Projekte
 - Auswertung der KPIs und des ROI
 - Entwicklung der Kommunikations- und Merchandisingelemente
 - Interne und Externe Kommunikation
 - Hand in Hand Arbeit mit der Digital-Abteilung, um eine 360°-Strategie zu entwickeln
- PR:
 - Aufbau und Übernahme der internen PR-Abteilung
 - PR-Aktionen (Blogger-Event, PR-Mailings, Kommunikation)
 - Influencermarketing
- Diverse:
 - Übersetzungen
 - Erstellen einer Corporate Presentation

**L'OCCITANE
GMBH,
DÜSSELDORF
2015-2018**

PROJEKTREFERENTIN

- Projektreferentin Teilerückführung für PSA
- Verhandlungen mit neuen französischsprachigen Auftraggeber: Präsentationen, Meetings, Verträge
- Social Media: Betreuung sozialer Netzwerke für Unternehmen der Lifestyle Branche
- Marktbeobachtung
- Lifestyle- und Trendscout
- First- and Second-Level-Support für Outbound- und Inbound-Projekte für PSA
- Eventmanagement für PSA: von der Hotellsuche über Einladungen bis Auswertungen
- Auftragsbearbeitung
- Strategisches Consulting
- Übersetzungen

**D-KN GMBH.
KÖLN
2013-2015**

BERUFSERFAHRUNG

PROJEKTFERENTIN VERTRIEB

- Deutsche Vertretung französischer Messen (unter anderem SIAL, SIMA, SILMO, E-COMMERCE):
- Ausstellerakquise und Kundenentwicklung
- Partnerschaft mit dem Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft
- Zusammenarbeit mit Verbänden
- Marktbeobachtung und Potentialanalyse für neue Messen
-

**IMF GMBH,
KÖLN
2012-2013**

KAUFMÄNNISCHE LEITERIN DEUTSCHLAND (VOLONTARIAT)

- Entwicklung der Marke Pyrolave auf dem deutschen Markt:
- Neukundenakquise, Erstellung eines Kundenportfolios Kundenbesuche und Kundenbetreuung
- Suche nach Vertriebskanälen
- Entwicklung von Kommunikationsmaßnahmen (Fachmessen, Newsletter)
-

**GROUPE
PIERREDEPLAN,KÖ
LN
2011-2012**