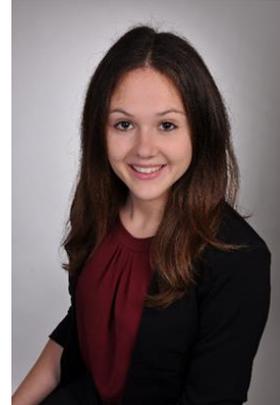


LEBENS LAUF LARA BECKER

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

- 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)