

Erfahrungsbericht Praktikum

Da man sich im Zuge des General Management Studiengangs aussuchen konnte in welchem Land man das Pflichtpraktikum absolviert, wollte ich die Gelegenheit nutzen, um ein halbes Jahr in Spanien zu leben. Zwar sprach ich zu dem Zeitpunkt gar kein Spanisch, jedoch war ich mir sicher, dass es in einer so internationalen Stadt wie Barcelona viele englisch-sprachige Job-Angebote geben würde. Das Praktikum konnte ab Februar gestartet werden und wir begannen Ende Oktober mit den Bewerbungen, im Nachhinein war das eigentlich eh zu bald, weil die meisten Firmen Praktikanten suchten die in den nächsten paar Wochen/ im nächsten Monat anfangen konnten. November, Dezember und Jänner schrieb ich durchgehend Bewerbungen, insgesamt um die 60, bis ich dann mein Praktikum bei einem nachhaltigen Modelabel in Barcelona als Marketing und Sales Intern bekam. Für die Stelle hatte ich mich auf LinkedIn und auf einem spanischem Job-Portal beworben, 3 Wochen später war schon Arbeitsbeginn. Ich suchte also online über die beiden beliebtesten Apps (Idealista & Badi) nach einer Wohnung, bzw. einem Zimmer in einer WG.

Am Freitag kam ich an in Barcelona, am Samstag zog ich in die WG ein und am Montag war mein erster Arbeitstag. Bei diesem wirklich tollen, nachhaltigen Label war ich Praktikantin sowohl für die Marketing-Abteilung als auch für die Sales Abteilung, wobei sich mein Aufgabenbereich täglich abwechselte. Für die Marketing-Abteilung suchte ich hauptsächlich nach Micro-Influencern, kontaktierte diese, vereinbarte Konditionen und organisierte die Zusendung unserer Produkte an diese Influencer. Weiters half ich bei Shootings, pflegte Informationen ins System, verwaltete den Pinterest Account und kümmerte mich ums Community Management auf Instagram. Für die Sales-Abteilung pflegte ich hauptsächlich Bestellungen ins System ein, änderte diese um und gab Auskunft an unsere B2B Kunden bezüglich der Bestellungen, der Auslieferung und auch Rechnungen. Weiters half ich beim Aufbau von Outlets, finden potenzieller neuer Klienten und Aufbereiten von Präsentationen.

Da ich als Marketing und auch Sales Praktikantin fungierte hatte ich einen wirklich sehr abwechslungsreichen Aufgabenbereich und engen Kontakt mit mehr als dem halben Team im Unternehmen, was mir viele Einblicke in verschiedene Prozesse gab und wodurch ich sehr viel Lernen und Mitnehmen konnte.

In einem so großartigen Unternehmen wie Brava Fabrics arbeiten zu können war ein Traum für mich! Flexible Arbeitszeiten, familiäres Arbeitsklima, großzügige Mitarbeiter-Benefits wie 2-Tages-Ausflüge und zahlreichen Goodies von anderen tollen Unternehmen inkludiert.

Neben einem 40h Praktikum eine Masterarbeit zu schreiben, erfordert auf jeden Fall besonders gutes Zeitmanagement, weshalb ich jedem nur empfehlen kann sich an die vorgegebenen Zwischendeadlines zu halten, das es sonst wirklich sehr knapp wird gegen Schluss. Es ist auf jeden Fall schaffbar, aber wenn es möglich ist, wären 35h Praktika sicher empfehlenswerter als ein 40h Praktikum.

Mein persönlicher Tipp an alle wäre den Schritt zu wagen und ein Praktikum im Ausland zu erwägen anstatt eines in Österreich zu suchen. Dank Studienbeihilfe (Selbsterhalterstipendium), Erasmus+ und Praktikumsgehalt konnte ich mir sogar eine relativ teure Wohnung (725€) sehr zentral in Barcelona leisten und ich bin mir sicher wenn man sich gut organisiert, kann man das in jeder Stadt schaffen und eine unvergessliche Zeit verbringen!