

## Was macht eigentlich...

### ...Julia Eheleben?

#### Persönliche Vorstellung

Name: Julia Eheleben  
geb. am 18.10.1988 in Halberstadt/Harz  
Wohnort: Nürnberg  
SpoRAC-Mitglied: seit WS 2007  
Arbeitgeber: adidas AG



#### Studium

08/2012 – 12/2012 **Auslandssemester in Norwegen**  
Trondheim Business School

10/2011 – 09/2013 **International Marketing Management (M.A.)**  
Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin

09/2009 – 12/2009 **Auslandssemester in den USA**  
Hawaii Pacific University

10/2007 – 02/2011 **Sports Management (B.A.)**  
RheinAhrCampus Remagen

#### Beruflicher Werdegang

Seit 09/2014 **adidas AG in Herzogenaurach**  
Wholesale Activation Manager Field/Buying Groups Market Central

- Planung von Handelsaktionen
- Erstellung von Kundenmaßnahmenplänen und Präsentationen
- Gestaltung von Kunden-Incentives/Events
- Ausarbeitung strategischer Partnerschaften und Konzepte
- Umsetzung von „Point Of Sale“ Maßnahmen

09/2013 – 08/2014 **adidas AG in Herzogenaurach**  
Functional Trainee Program mit verschiedenen Stationen im Sales und Marketing Bereich (u.a. bei Global eCommerce im Headquarter in Amsterdam)

01/2013 – 07/2013 **Zalando GmbH in Berlin (Praktikum)**  
Category Management Sports, Marketing

03/2011 – 08/2011 **PRO EVENT – Roman Klawun GmbH in Rostock (Praktikum)**  
Agentur für Sportmarketing, Promotion und Events

08/2010 – 02/2011 **Puma SE in Herzogenaurach (Praktikum)**  
International Product Management Footwear, Kids



### **Wie bist Du zu Deinen Jobs gekommen?**

Während meines Praktikums bei Zalando hatte ich sehr viele Berührungspunkte mit der Marke adidas. Mein damaliger Chef bei Zalando hatte mir, aufgrund seiner vorherigen Erfahrung als Berater für adidas, das Trainee Programm empfohlen. Dort habe ich mich dann ganz klassisch über das Online Portal beworben und 3 Runden später war ich eine von 4 Sales Trainees.

Meinen jetzigen Job habe ich, sogar wesentlich früher als gedacht, über mein Trainee Programm bekommen. Ich habe im Bereich Trade Marketing (jetzt Wholesale Activation) eine Rotation absolviert. Nachdem mein Auslandsassignment zu Ende war, ist im Trade Marketing eine Stelle frei geworden. Mein damaliger Chef hat mich dann gefragt, ob ich diese übernehmen möchte und so kam eins zum anderen.

### **Welche Aufgaben umfasst Dein Job?**

Es geht vorwiegend um das Einsteuern von internationalen und nationalen Kampagnen bei unseren Händlern. Meine Kunden sind konkret die Buying Groups INTERSPORT und SPORT2000. Von Running, über Fußball bis Training/Fitness setze ich bei diesen Kunden alle Kampagnen um. Das reicht von klassischen Medien, über Online Tools bis hin zu Guerilla Aktionen und Events.

### **Last, but not least**

#### ***Welches Studienerlebnis bleibt Dir in besonders guter Erinnerung?***

Ich könnte die guten Erinnerungen gar nicht in ein konkretes Ereignis „stecken“. Insgesamt waren der Spirit unter den Sportis, der Zusammenhalt und die damit verbundenen Erlebnisse (legendäre Parties und Sport Events) einzigartig.

#### ***Deine beruflichen Ziele, Wünsche oder Pläne?***

Das, was ich mache, genießen! Ich denke, das ist das Wichtigste. Ich fühle mich sehr wohl bei adidas und hoffe mich innerhalb der Gruppe noch weiterzuentwickeln.

#### ***Mein persönlicher Tipp an alle künftigen Absolventen:***

Kontakte sind wichtig! Seid offen und sucht/pflegt den Kontakt zu Absolventen und SpoRAC-Mitgliedern. Nicht nur für die Zeit nach eurem Studium, sondern auch für Praktika. Praxiserfahrungen sind wichtiger denn je um sich von Mitbewerbern abzuheben. Deshalb investiert lieber ein Semester mehr aber sammelt ausreichend Erfahrungen in Unternehmen/Vereinen/etc.