

Name: Anne Lowitz

Position: Projektassistentin der Geschäftsleitung

Stadt: Köln

Einsteigen

Jung und erfolgreich bei: Rewe



Alter: 27 Jahre

Studium: BWL an der Universität zu Köln

Spezialisierungen: Controlling, Betriebliche Finanzierungslehre, Wirtschafts- und Sozialgeografie und Messegewirtschaft

Studienabschluss: Diplom 2010

Interessen: Sport, Backen, Südafrika

berufliches Ziel: vertriebliche Führungskraft bei Rewe

Wenn ich meinen Freunden von meinem Job bei Rewe als Projektassistentin der Geschäftsleitung erzähle, fangen meine Augen an zu leuchten und ich komme so richtig in Fahrt. Ich erzähle dann von neuen Produkten, deren Einführung ich mitbegleiten durfte, von Special-Promotion-Aktionen, für die ich Infomappen erstellt habe, von neuen Konzeptmärkten, die ich besuchen durfte, und von vielem mehr. Ich denke, dass das Geheimnis darin liegt, dass ich einen Arbeitgeber gefunden habe, mit dem ich mich gut identifizieren kann.

Dass ich nach meinem BWL-Studium an der Universität zu Köln an einem Traineeprogramm teilnehmen wollte, war mir relativ schnell klar. Wo sonst hat man die Möglichkeit, in so viele Bereiche hineinzuschauen und ein Netzwerk an Kollegen und Wissen aufzubauen, das einen in der Zielposition weiterbringt? Aber die passende Branche musste ich erst noch finden. Hierbei halfen mir die Praktika in meiner Studentenzeit.

Von den Spezialisierungen „Controlling und Finanzierung“ unterstützt, versuchte ich es zunächst in der Wirtschaftsprüfung. Die kreative Erarbeitung von Lösungsansätzen und die Nähe zum Menschen fehlten mir jedoch. Mit einem Praktikum in der Messebranche kam ich dem Ganzen schon näher. Die Messewelt war damit heißer Favorit für meinen Berufsweg. Das Praktikum bei einem mittelständischen Einzelhändler legte dann allerdings den Grundstein für meine Karriere im Handel.

Vom Traineeprogramm bei Rewe erzählte mir ein Kommilitone. Der Blick in die Stellenbeschreibung zeigte mir, dass das Programm sehr generalistisch aufgebaut ist. Ich kann nahezu jede beliebige Abteilung aus jeder Vertriebslinie der Unternehmensgruppe wie Rewe, Pro Markt, Penny oder Toom Baumarkt als Station auswählen und verbringe drei Monate im Markt, um das Basisgeschäft kennenzulernen. Zusätzlich ist eine Station im Ausland geplant. Gelesen, beworben, Vertrag unterschrieben – die 18 Monate Traineezeit gingen schnell vorbei, und nun bin ich als Projektassistentin der Geschäftsleitung für den Vertrieb fest im Berufsleben angekommen. Besonders schön ist für mich, dass mir hier viele der Themen und Kollegen, mit denen ich in der Traineephase zu tun hatte, wieder begegnen. Und die Zeit, die ich im Supermarkt verbracht habe, ist Gold wert. Dank ihr habe ich einen viel besseren Blick auf das Geschehen im Markt und kann meine Projekte besser darauf abstimmen.

In etwa zwei Jahren geht es für mich weiter in die nächste Position. Wo ich dann landen werde, weiß ich noch nicht. Aber ich bin mir sicher, dass die Erfahrungen, die ich bis dahin sammeln werde, der Austausch mit meinen Kollegen und die Motivation, die ich aus meinen Projekten ziehe, mich zur richtigen Zeit zum richtigen Platz führen werden.