

Praktikant (m/w/d) für ein Pflichtpraktikum im Bereich Marktforschung und Beratung

Die Mainzer Fußballfans stapfen durch den Schlamm, um ihre Mannschaft spielen zu sehen. Musikfans harren auf Festivals aus, um ihre Stars live zu erleben. Und wofür dehnt Du Deine Komfortzone aus – oft, ohne es zu merken?

Wir helfen Unternehmen, ihre Fans zu finden. Denn die gibt es und sie tragen entscheidend zum Erfolg „ihres“ Unternehmens bei.*

Für diese Mission suchen wir ab August/ September 2022 einen Praktikant (m/w/d) für ein Pflichtpraktikum im Bereich Marktforschung und Beratung

Worauf Du Dich freuen kannst:

- ▶ Einblick in Projektabläufe quantitativer und qualitativer Studien (Planung, Konzeption, Umsetzung, Ergebnisdarstellung), auch mit Kundenkontakt
- ▶ Einen festen Ansprechpartner und viele offene und herzliche Menschen, die gerne Fragen beantworten und sich über Deine Perspektive und Eigeninitiative freuen
- ▶ Eine steile Lernkurve, vielfältige Aufgaben (Datenaufbereitung und -auswertung, Präsentationserstellung, Vor- und Nachbereitung von Workshops, etc.), bei Interesse auch Schnuppertage in unseren anderen Abteilungen und Partnerunternehmen
- ▶ 6 Monate, in denen Du Verantwortung übernehmen und zeigen kannst, was in Dir steckt

Wenn Du Dich darin wiedererkennst, möchten wir Dich gerne kennenlernen! Die besten Erfahrungen haben wir bisher mit Studierenden aus den Bereichen Kommunikationswissenschaften/Publicistik, (Wirtschafts-) Psychologie, Soziologie oder BWL/VWL gemacht, die fortgeschrittene Kenntnisse des MS Office-Pakets mitbringen. SPSS-Know-how on top ist super, aber kein Muss.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums (an bewerbung@2HMforum.de) und melden uns bei Dir! Weitere Informationen findest Du auf unserer Homepage unter <https://www.2hmforum.de/>.

2HMforum. Für beste Beziehungen.

Dr. Frederik Meyer
Leiter Personal
Dekan-Laist-Straße 17a
55129 Mainz
06131 328090

* Für die, die es genau wissen möchten: Roman Becker und Gregor Daschmann erklären in ihrem Buch „Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern“ wie wir darauf kommen.
