

Erasmus-Praktikumsbericht

Nico S. - Praktikum bei Kemmlit Ireland Limited
Zeitraum: 01.07.2024 – 30.06.2025

Einleitung

Im Rahmen meines Erasmus-Praktikums hatte ich die Möglichkeit, ein Jahr lang bei der Firma Kemmlit Ireland Limited in Dublin zu arbeiten. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von hochwertigen Laboreinrichtungen und spezialisierten Möbeln für die pharmazeutische Industrie sowie andere anspruchsvolle Branchen. Für mich war es eine große Chance, sowohl fachlich als auch persönlich neue Erfahrungen in einem internationalen Umfeld zu sammeln und mein Wissen in den Bereichen Vertrieb, Strategie und Digitalisierung praktisch anzuwenden und weiterzuentwickeln.

Tätigkeitsbereiche und Aufgaben

Zu Beginn meines Praktikums war ich als Sales Manager tätig. In den ersten neun Monaten konnte ich umfangreiche Erfahrungen im klassischen Vertriebsumfeld sammeln, Kundenkontakte pflegen und aktiv an Projekten mitwirken. Aufgrund meiner Leistungen erhielt ich die Möglichkeit, nach dieser Phase als Key Account Manager weiterzuarbeiten. Parallel übernahm ich unternehmensweit die Verantwortung als CRM- und KPI-Strategie, wodurch ich tief in die digitale Weiterentwicklung des Vertriebs eingebunden war.

Meine Aufgaben waren sehr vielfältig und anspruchsvoll. Ein Schwerpunkt lag in der Betreuung und Entwicklung von komplexen Vertriebsprojekten mit einem Gesamtvolumen von rund 12 Millionen Euro. Hierzu gehörten die vollständige Projektinitiierung, die Erstellung von Kalkulationen und Angeboten, die Abstimmung mit Kunden sowie die Koordination von Lieferanten und Installationspartnern. Besonders spannend war für mich die enge Zusammenarbeit mit internationalen Kunden, die mir einen tiefen Einblick in unterschiedliche Märkte und Arbeitsweisen ermöglichte.

Darüber hinaus führte ich regelmäßig Markt- und Wettbewerbsanalysen durch, erarbeitete Zukunftsstrategien und verfasste detaillierte Berichte für die Geschäftsleitung. Diese Arbeit schärfte mein analytisches Denken und mein strategisches Verständnis. Zudem entwickelte ich eigenständig eine standardisierte Preisliste, die zur Beschleunigung kurzfristiger Projektanfragen beitrug und die Effizienz im operativen Vertrieb deutlich erhöhte.

Ein weiterer zentraler Bestandteil meiner Arbeit war die Digitalisierung des Vertriebs. Ich überarbeitete unser CRM-System auf Basis von Microsoft Dynamics, entwickelte ein umfassendes KPI-System, gestaltete Dashboards zur tagesaktuellen Auswertung und implementierte automatisierte Prozesse. Besonders stolz bin ich auf die Entwicklung eines automatisierten E-Mail-Systems, das selbstständig mit Kunden kommunizierte und automatisch Folgeaufgaben an die zuständigen Mitarbeitenden verteilte. Ergänzend integrierte ich erste KI-Elemente, die eine effizientere Analyse und Steuerung ermöglichten. Dadurch konnte ich entscheidend zur Modernisierung und Professionalisierung des Vertriebs beitragen.

Lernerfahrungen

Das Praktikum war für mich eine intensive und lehrreiche Erfahrung.

Fachlich konnte ich mich insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Projektmanagement, CRM-Optimierung und Prozessautomatisierung weiterentwickeln. Die Möglichkeit, Großprojekte eigenverantwortlich zu betreuen, hat mir ein hohes Maß an Sicherheit im Umgang mit komplexen Abläufen vermittelt.

Sprachlich war das Praktikum ebenfalls sehr wertvoll. Englisch wurde im Alltag und in allen geschäftlichen Kontexten verwendet, sei es in Meetings, Verhandlungen oder beim Verfassen von Berichten. Meine Fähigkeit, mich klar und professionell auf Englisch auszudrücken, hat sich dadurch erheblich verbessert.

Persönlich habe ich vor allem gelernt, Verantwortung zu übernehmen und mich in einem internationalen Team sicher zu bewegen. Besonders prägend war die Erfahrung, meinen eigenen Nachfolger einzuarbeiten und so in einer Führungsrolle tätig zu werden. Auch der interkulturelle Austausch war bereichernd, da ich einen direkten Einblick in die irische Arbeitsweise und Unternehmenskultur gewinnen konnte.

Herausforderungen

Natürlich gab es auch Herausforderungen. Zum einen stellte der hohe Grad an Eigenverantwortung eine Umstellung dar, insbesondere, wenn mehrere Großprojekte gleichzeitig zu betreuen waren. Zum anderen erforderten die parallelen Rollen im klassischen Vertrieb und in der digitalen Strategie ein gutes Zeitmanagement. Auch die Eingewöhnung in die irische Unternehmenskultur, die sich in manchen Aspekten von der deutschen unterscheidet, war anfangs ungewohnt. Dennoch konnte ich durch Offenheit, Lernbereitschaft und den engen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen diese Hürden erfolgreich meistern.

Fazit

Rückblickend war mein Erasmus-Praktikum bei Kemmlit Ireland Limited eine überaus bereichernde Erfahrung. Ich konnte nicht nur meine fachlichen und sprachlichen Kompetenzen deutlich erweitern, sondern auch persönlich stark wachsen. Die Kombination aus klassischen Vertriebsaufgaben, strategischer Arbeit und digitaler Transformation hat mir einen umfassenden Einblick in moderne Unternehmensstrukturen gegeben.

Besonders wertvoll war für mich die Möglichkeit, aktiv Verantwortung für bedeutende Projekte zu übernehmen und gleichzeitig innovative Prozesse im Unternehmen zu gestalten. Dadurch habe ich einen klareren Blick auf meine beruflichen Ziele gewonnen und wichtige Weichen für meine weitere Karriere gestellt.

Ich kann ein Praktikum im Rahmen des Erasmus-Programms uneingeschränkt empfehlen. Es bietet die Gelegenheit, internationale Berufserfahrung zu sammeln, neue Kulturen kennenzulernen und sich sowohl fachlich als auch persönlich weiterzuentwickeln. Für mich war das Jahr in Irland ein entscheidender Schritt in meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung.