



BESZÁMOLÓ ERASMUS+ SZAKMAI GYAKORLATRÓL

[\[KITÖLTÉSI ÚTMUTATÓÉRT KATT IDEJ\]](#)

AZONOSÍTÓ ADATOK

Név (nem kötelező megadni):	Balogh Bettina
E-mail cím (nem kötelező megadni):	baloghbettina0914@gmail.com
Neptun kód:	R132ZL
Kar:	Gazdálkodástudományi Kar
Szak:	Kereskedelem és marketing
Évfolyam:	IV.

Szakmai gyakorlat típusa:	BCE tanulmányokhoz kötelező
Ösztöndíj típusa:	Erasmus+ ösztöndíj (nem Campus Mundis)
Mobilitás kezdő dátuma:	2019.09.01.
Mobilitás záró dátuma:	2020.02.29.

Fogadó ország:

Finnország

Fogadó város:

Helsinki

Fogadó szervezet neve:

Tietoset Oy

Betöltött pozíció, munkakör:

Junior Marketing and Sales Manager

Munkavégzés nyelve:

angol

I. online nyelvi teszt eredménye:

C1

II. online nyelvi teszt eredménye:

C1

Ajánlanám a fogadó szervezetet, mert:

- Szakmailag sok fejlődési potenciált kínált
- Befogadó volt a közösség
- Megbecsülték a munkámat
- Versenyképes fizetést kaptam
- Multikulturális volt a közeg
- Tervszerűen végezhettem a munkámat
- Hasznos visszajelzéseket kaptam
- Volt mentorom, akihez fordulhattam, segített
- Rugalmasan kezelték az adminisztratív teendőket (pl. Erasmus+ dokumentumok)
- Megfelelő munkakörülményeket biztosítottak számomra

Egyéb:

EGYÉB ADATOK, MEGJEGYZÉSEK

Ha szeretne, itt megadhat egyéb adatok, információkat.

TANULMÁNYOKKAL, SZAKMAI GYAKORLATTAL, MUNKAVÉGZÉSEL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK

1. Amennyiben nem nyáron vagy abszolválás után volt külföldi szakmai gyakorlaton, hogyan tudta összeegyeztetni itthoni tanulmányait mobilitásával? (egyéni tanrend, vizsgák, kreditelismertetés, stb.)
2. Készült-e a szakmai gyakorlata megkezdése előtt tanulási/felkészülési terv? Ha igen, kapott-e ehhez szakmai támogatást oktatójától vagy mástól?
3. Volt-e olyan oktatója vagy munkahelyi mentora, akivel tudott kommunikálni a tapasztalatairól a mobilitása alatt?
4. Milyen pozíciót töltött be a fogadó helyen? Mik voltak a feladatai? Volt-e a feladatainak alakulásában szerepe annak, hogy Önt mi érdeklí, miben szeretne jártasságra szert tenni?
5. Miket tanult? Mikben fejlődött szakmailag illetve milyen kompetenciái fejlődtek? Milyen kompetenciát kívánta tudatosan erősíteni, melyeket sikerült fejlesztenie nem tervezett/várt módon?
6. Milyen mértékben fejlődött a nyelvtudása és általában a kommunikációs készségei?
7. Mik voltak a személyes és szakmai célkitűzései? Ebből miket valósított meg, illetve mi az, amiben akár felül is múlta a gyakorlat a terveit?
8. Milyen figyelemre méltó jó és rossz gyakorlatokat figyelt meg
 - a. a konkrét szakterület;
 - b. a munkaszervezet, együttműködés, szervezeti kultúra;
 - c. a munkafolyamatok;
 - d. az adminisztratív környezet;
 - e. a munkavállalóknak nyújtott szolgáltatások vonatkozásában?
9. Gyarapodott-e olyan tudással, ami a személyes fejlődésén túl környezete, kortársai vagy a Budapesti Corvinus Egyetem számára hasznos lehet? Milyen tanulságokat fogalmazna meg a BCE számára?

Nem volt nehéz összeegyeztetni a tanulmányaimat a mobilitásommal, hiszen nem volt már kötelező tárgyam. A 6. félévemig befejeztem minden kötelezettségemet a szakmai gyakorlatot kivéve, így zavartalanul tudtam dolgozni külföldön. Nem készült így tanulási/felkészülési terv sem. Az oktatóm a konzulensem volt, akinél a szakdolgozatomat készítettem, Horváth Daniella. Hozzá bármikor fordulhattam kérdéssel. A munkahelyen is rendelkeztem egy felettessel, aki szintén segített mindenben. A Tietoset Oy nevű cégnél dolgoztam mint Junior Marketing és Sales Manager. Alapvető feladataim között volt a vizuális elemek létrehozása online valamint offline eszközökhöz, B2B marketingstratégia készítése, lead capturing valamint Google optimalizáció. Ezek a feladatok a korábbi tapasztalataim alapján folyamatosan változtak kompetenciáim alapján. Így sokat fejlődött a kreativitásom valamint a Google programok iránti érdeklődésem. Mind személyes mind szakmai célkitűzés volt a cég partnereinek számát növelni. Egy új imázssal indító viszonylag kis cégnél minden sikert tudtam kicsit a sajátomnak is érezni. A B2B marketing szakterületén egy tipikus rossz gyakorlat összekeverni a B2C kommunikációval és túlságosan a tömeget célozni. Igyekeztem ezt elkerülni. A finn szervezeti kultúra nagyon korrekt és egyenes, ezt mindenképp jónak könyveltem el. Azonban nagyon kevés visszajelzést adott a cég, ezt talán lehetne fejleszteni. Az adminisztráció zökkenőmentes volt. Elégedett voltam a cég által nyújtott szolgáltatásokkal is, minden nap finanszírozták az ebédemet valamint állták a lakbéremet.

Hasznos lehet kortársaimnak az óvatosság a lakásnézés során. Rengeteg megtévesztést tapasztaltam helyi fiataloknál, így különösen kell figyelni a személyes találkozóra lakbér fizetés előtt.

JÖVŐRE VONATKOZÓ KÉRDÉSEK

1. Lesz-e lehetősége, szándéka kapcsolatot tartani a fogadó céggel?
2. Tervezi-e, hogy az adott cégnél dolgozzon majd? Kapott-e ilyen ajánlatot?
3. Milyen kapcsolati hálót épített?
4. Milyen perspektívákra lelt a szakmai gyakorlat kapcsán a jövőjét illetően?
5. Mit és hogyan tesz be az önéletrajzába?

Igen, nagyon jó viszonyban váltunk el. Felajánlották a jövőbeli együttműködést is, amennyiben Finnországban tervezek tölteni több évet. Terveim közt szerepel egy mesterképzés Helsinkiben, ebben az esetben szívesen dolgoznék a cégnél, akár részmunkaidőben is. Marketingesként nem tudtam releváns kapcsolatokat szerezni, azonban az iparágban sikerült megismernem számos céget Finnországban. Megnőtt az érdeklődésem a vizuális tanulmányokra a jövőt illetően, ez abszolút a pozíciómnak köszönhető. Mindenképpen feltüntettem így az önéletrajzomban, hogy főbb tevékenységeim a vállalatnál alapvetően a B2B sales, B2B marketing, a sales tevékenységeket támogató marketing lebonyolítása, ügyfelek feltérképezése, valamint vállalati és promóciós eseményeken való részvétel. Továbbá egyik legfőbb feladatomban a vizuális anyagok elkészítése volt. Ehhez főként a Photoshop nevű programot használtam. A B2B sales és marketing legfontosabb platformja a Hubspot nevű CRM rendszer. Feladataim között szerepelt a weboldal kezelése, amelyet a WordPress oldal segítségével tudtam kivitelezni. A vizuális anyagok elkészítése volt számomra a legizgalmasabb kihívás. Korábbi munkatapasztalatom során volt szerencsém grafikusokkal együtt dolgozni, így az ott szerzett tudást tudtam ebben a félévben kamatoztatni és fejleszteni. Főként promóciós anyagok vizuális design-ját terveztem és készítettem el. Ilyen volt a különböző kiállításokon megjelenő roll up, szórólapok, névjegy kártyák, valamint plakátok. Az online anyagok, a weblapon szereplő bannerek, közösségi médiás tartalom, valamint hírlevelek teljes megjelenése is az én felelősségem volt. Ezeknek köszönhetően rengeteget fejlődött a kreativitásom, valamint a koncepcióim megalkotásának képessége.

A B2B marketing szintén jelentős részét képezte feladataimnak. Ennek színtere a már korábban is említett Hubspot rendszer volt. Ezen keresztül terveztem és készítettem különböző kampányokat, illetve hírleveleket. Automatizált üzenet kampányokat készítettem a honlapra visszatérő ügyfeleknek, valamint életciklus szerinti kommunikációt vezettem be az ügyfélmenedzsmentben. Ez azt jelenti, hogy más módokon kommunikáltam a potenciális illetve a már aktív partnerekkel. Ezeket a szempontokat figyelembe véve mind a design mind a tartalom az adott célközönséghez volt igazítva. Próbáltam a közösségi médiás platformokat is bevonni a B2B kommunikációba, így hangsúlyt fektettem a LinkedIn illetve Facebook profil karbantartására is. Ezeket főként vizuális tartalmakat osztottam meg fokozott intenzitással a különböző kiállításokon való megjelenések előtt.

A B2B sales is hasonlóan izgalmas feladat volt számomra. Itt főként a tárgyalások lebonyolításában, valamint a kontakt szerzésben nyújtottam segítő kezecskét. Felvettem a kapcsolatot a kevés aktivitást mutató, illetve régi ügyfelekkel telefonon, illetve e-mailek formájában. A kiállításokon való részvétel során előben növeltem a cég kapcsolati rendszerét és tárgyaltam a potenciális kollaborációról.

ÖNREFLEXIÓK, VISSZAJELZÉSEK, EGYEBEK

1. Fejlődött-e valamiben a személyisége a kint lét alatt, által? Ha igen, mi(k)ben?
2. Mennyire volt elégedett Erasmus+ (v. Campus Mundi) koordinátorával / koordinátoraival? Van-e bármilyen visszajelzése számukra?
3. Egyéb megjegyzések, tanácsok, ötletek.

A gyakorlat során nem csupán vállalati szinten tapasztalhattam meg új dolgokat, hanem kulturális felfedezésekben is gazdagodhattam. Megtapasztalhattam milyen egy nemzetközi vállalat munkamorálja a finn fővárosban és hogyan oldanak meg vállalati szituációkat az itteni lakosok. Helsink-i pezsgő morálja, valamint a skandináv kreativitás minden nap inspirált mind szakmai szempontból, mind magán személyként.

Teljes mértékben elégedett voltam az Erasmus koordinátorával, Vattay Zsófiával. Nagyon segítőkész volt és mindenben támogatott.

PRAKTIKUS ÖTLETEK, HASZNOS TANÁCSOK KIFEJTÉSE AZ ALÁBBI KÉRDÉSEKRE VONATKOZÓAN

1. **Fogadó hely keresése:** Hogyan, hol, mennyi idő alatt talált fogadó helyet?
2. **Szállás:** Hogyan, hol, mennyi idő alatt talált szállást? Szállás jellege, típusa (albérlet, kollégium, stb.), díja, elhelyezkedése.
3. **Oda- és visszautazás:** utazás módja (pl. autó, vonat, repülő, busz), árak, csomagolás, tippek, tanácsok
4. **Megélhetés, árak a fogadó országban, városban:** pl. tömegközlekedés, élelmiszer, háztartási cikkek, szórakozás, ruházkodás, stb.
5. **Társadalom, kultúra a fogadó országban, városban.**
6. **Utazási, szórakozási és kulturális lehetőségek a fogadó városban, országban.**

Az AIESEC diákszervezet honlapján találtam a pozíciót. Nagyjából 3 hónap volt a keresési fázis. Nagyjából egy hónap volt a szállás megtalálása. Először a Facebook csoportokat böngésztem, ahol megismerkedtem velem hasonló helyzetben lévő diákokkal. Majd velük összefogva egy Forenom nevű ingatlankiadással foglalkozó oldalon foglaltunk le 4 hónapra egy apartmant. Ennek havidíja 490 euró volt, és a belvárosban helyezkedett el. Egyetlen hátránya volt, hogy a négy hónapos havi díjat egy összegben kellett kifizetni a foglalásnál. Ez nagy bizalmat követelt a másik három társam irányába is. Oda is vissza is repülővel utaztam, melynél a 10 kilogrammos kézipoggyász mellé egy 20 kilogrammos táskát vásároltam. Ennek összege összesen nagyjából 200 euró. Az árak Finnországban viszonylag drágának számítanak. Egy tömegközlekedési bérlet 60 euró volt havonta, valamint egy-egy kisebb bevásárlás 20-30 euróba került. Az alkohol, valamint szórakozás kimondottan magas áron volt, egy sör átlagos ára 6-8 euróig terjedt bizonyos bárókban illetve szórakozóhelyeken. A belépők ezekre a helyekre 10 euró körül mozogtak. Egy ebéd ára 10-12 euró ebédidőben, este ennek sokszor a duplája. Azonban mindig meg lehet találni az olcsóbb pénztárcabarát opciókat. A kultúra és a szórakozás szerves része a szauna, itt sok időt töltöttünk. Ezen kívül a Finn mentalitás eléggé zárkózott, ami valószínűleg az időjáráshoz köthető. Azonban, ha szaunáznak, ott újjá születik mindenki. Rengeteg utazási lehetőség van, kitűnő az országon belüli, illetve külföldi közlekedés is. A közelben helyezkedik el Tallin, Riga, Stockholm, valamint Szentpétervár is. A téli időszakban mindenképp érdemes Lapföldre látogatni, varázslatos élmény.

Kelt.: **2020.03.09.**

KÉPEK

