

Samira Rau

Master in internationaler Unternehmensführung mit über vierzehn Jahren Berufserfahrung im Sales, Marketing & Kommunikation, Projektleitung sowie operativem Einkauf. Große Leadership-Erfahrung gepaart mit ausgeprägtem analytischen Fähigkeiten komplexe Systeme und Projekte zu durchdringen und zum Erfolg zu führen.

Seit 2022

Key Account bei TikTok Germany GmbH

- Globaler Account Lead und strategische Beratung von Schweizer Brands wie beispielsweise On, Weleda und Ovomaltine.
- Davor Account Lead für globale Brands im Automotive Bereich wie beispielsweise Volkswagen, Cupra, und Ford.

2016 – 2022

Marketing & Kommunikation inkl. Märktesteuerung bei Mercedes-Benz Vans Europa

- Leitung von Online Marketing Projekten in Bereichen wie Social Media, Search Engine Advertisement, Event und Contentproduktion
- Entwicklung und Roll-Out von Content- und Media-Strategien für 23 Europäische Märkte

2011-2016

Einkauf Mercedes-Benz Cars

- Vergabesteuerung und Leitung des Teilprojektes Lokalisierung Lateinamerika und NAFTA
- Operative Einkäuferin im Bereich Exterieur, inklusive Ausschreibung, Verhandlungsleitung und Vergaben der Neuproduktprojekte

Auslandserfahrung in: USA, Spanien & Russland

Ausbildung:

- Executive MBA an der Universität Augsburg und KATZ Business School Pittsburgh, USA
- Bachelor of Arts in International Business