

Pia Pietzka · Schützenstraße 10 · 70182 Stuttgart

Valensina GmbH  
Personal Services  
z.Hd. Frau Bremer  
Ruckes 90  
41238 Mönchengladbach

Pia Pietzka  
Schützenstraße 10  
70187 Stuttgart

Tel.: +49 711 50431189  
mobil: +49 176 34339895

E-Mail: pia-rebecca.pietzka@alumni.fh-aachen.de

16. Februar 2021

## **Bewerbung als Key Account Manager - Handelsmarken**

Sehr geehrte Frau Bremer,

spritzig, frisch, und fruchtig, wie Sie sehen haben Valensina und ich so einiges gemeinsam. Hinzu kommt, dass Handelsmarken meist im Schatten der großen Marken stehen. Meist unscheinbar, nicht nur dazu da, um die Kapazitäten auszulasten, sondern mit echtem Potenzial große Erfolge zu erzielen. Genau aus den Gründen habe ich schon zu Ausbildungszeiten und im nachfolgenden Studium großes Interesse an der Thematik Private Label gezeigt. Nicht nur aufgrund der oben genannten Punkte bin ich der Meinung, dass ich als Key Account Manager sehr gut auf die Stelle passe. Auch meine theoretischen Kenntnisse und bisherigen praktischen Erfahrungen im Bereich FMCG, Vertrieb, Marketing und mit dem LEH sprechen dafür.

Die maßgebliche praktische Erfahrung bildet meine Ausbildung zur Industriekauffrau ab, bei der ich tiefgehende Erfahrungen im internationalen Umfeld von FMCG gesammelt habe. Hierbei konnte ich schnittstellenübergreifend nicht nur in einzelnen Abteilungen arbeiten, sondern auch insgesamt zehn Monate in meiner präferierten Abteilung, dem Vertrieb und Marketing des Private Label Bereichs von Snacks und Knabbergebäck, mitwirken. Einen Teil umfasste unter anderem die Entwicklung von aktionsbedingten Stapelchips zum Thema „Länderwochen“ eines großen Discountunternehmens. Von der Auswahl verschiedener Geschmacksrichtungen durch Verkostungen in Absprache mit dem Labor, über die Verpackungsentwicklung und -designs bis hin zum Start und der Überwachung der Produktion. Darüber hinaus habe ich dem mir zugeordneten Key Account Manager zugearbeitet, in Form von Nielsen-Auswertungen, Ausschreibungsvor- und Nachbereitungen, Präsentations- und Messevorbereitungen sowie der Durchführung von letzteren.

Darauf aufbauend habe ich mich für ein Bachelorstudium entschieden, um mich in den Bereichen Marketing- und Vertrieb zu vertiefen. Daraus ergab sich ebenfalls die Möglichkeit, Kenntnisse im internationalen Management zu sammeln. Ein großer Teil des mir im Studium angeeigneten Know-hows war in den von mir ausgeführten Tätigkeiten parallel zum Studium sehr nützlich. Hier war ich unter anderem im Fachgebiet des Marken- und Handelsmarkenmarketings im Spielwarenbedarf beschäftigt und für Messe- sowie Eventvorbereitungen sowie die dazugehörige Koordination mit zuständig. Auch die Planung und Steuerung des Eventkalenders für das kommende Jahr und Aufgaben im Assistenzbereich für Public Relations zählten hier zu meinen Aufgaben. Außerdem war ich eigenverantwortlich zuständig für die Betreuung einiger Handelspartner. Zudem habe ich im KAM einer Personalvermittlung für Studenten Erfahrungen im Bereich CRM-Systeme sowie allgemeiner Korrespondenz, sowohl zu Kunden als auch zu Interessenten, gesammelt.

Um noch tiefere Einblicke zu erhalten, habe ich mich im Anschluss daran für ein konsekutives Masterstudium im Bereich Kundenbeziehungsmanagement entschieden, welches ich Ende Oktober 2020 erfolgreich abgeschlossen habe.

Ich hoffe, ich konnte Sie mit meinen aufgeführten Qualifikationen und meinem Profil überzeugen und verbleibe in Erwartung einer positiven Antwort.

Mit freundlichen Grüßen

