

Valensina GmbH  
Ruckes 90  
41238 Mönchengladbach

2. September 2020

**Bewerbung als Key Account Manager - Handelsmarke**

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Beste für alle erreichen - nach Jahren in der Textilwirtschaft suche ich eine spannende Herausforderung in einem verantwortungsbewussten Unternehmen, das Nachhaltigkeit lebt, seit Generationen für Qualität steht und das Ziel verfolgt höchsten Ansprüchen zu genügen.

Deshalb bewerbe ich mich hiermit auf die von Ihnen ausgeschriebene Stelle als Key Account Manager - Handelsmarke. Ich bin davon überzeugt, dass ich mich in dieser Position als Teil Ihres Teams optimal weiterentwickeln, aktiv mitgestalten und zugleich meine langjährige Vertriebs Erfahrung sinnvoll einbringen kann.

Bei meinen bisherigen Berufsstationen habe ich mir jeweils sehr fundierte Markt-, Produkt- und Sortimentskenntnisse angeeignet und dabei ein besonderes Gespür für Waren, Preise und die Bedürfnisse von Großkunden entwickelt.

Als Area und Key Account Manager habe ich strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung stark verinnerlicht, da fundierte Planungen und Analysen von Vertriebsmaßnahmen sowie deren Erfolgskontrolle für mich essentielle Bestandteile zur Identifikation von Verbesserungshebeln und Wachstumspotenzialen sind. Für mich als unternehmerisch geprägte Persönlichkeit bilden diese selbstverständlich auch die Basis für die konzeptionelle Entwicklung von Vertriebs- und Kundenstrategien.

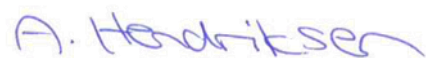
Die besondere Sensibilität der hohen Verantwortung für Umsatz, Absatz und Ertrag sowie der strategischen Entwicklung und den Ausbau des Geschäfts im Kundenbereich sind mir bestens vertraut. All dies ist nur durch eine ganzheitliche Berücksichtigung aller Rahmenbedingungen zu gewährleisten, so dass ich relevante Kennzahlen stets fest im Blick habe. Darüber hinaus sind die Überwachung definierter Ziele sowie Marktdaten- und Wettbewerbsanalysen für mich gängige Arbeitsstandards. Dies gilt auch für den Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen sowie der engen Zusammenarbeit mit innerbetrieblichen Schnittstellen.

Meine Kommunikationsstärke und hohe soziale Kompetenz ermöglichen es mir gleichermaßen souverän, intern als Teamplayer mit Kollegen, als auch extern gegenüber Geschäftspartnern auf Augenhöhe zu interagieren. So habe ich bereits auch umfassende Expertise im Vorbereiten und Durchführen von Kundenterminen und Jahresgesprächen.

Ich bin davon überzeugt, dass ich aufgrund meines außergewöhnlichen Eifers gepaart mit meinem proaktiven Pragmatismus und Durchsetzungsvermögen, sowie meinem absoluten Willen mir schnell branchenspezifisches Know-how der FMCG Industrie anzueignen, eine Bereicherung für Ihr Unternehmen sein kann.

Deshalb würde ich mich freuen, wenn Sie mir durch ein persönliches Gespräch die Möglichkeit dazu geben auch Sie davon zu überzeugen.

Mit freundlichen Grüßen



Alexia Hendriksen

Anlagen:  
Lebenslauf und Zeugnisse