

# Volker Strack

Mettmannerstraße 55  
40233 Düsseldorf  
0157/32122173  
Strack\_Volker@gmx.de



Valensina GmbH  
Ruckes 90  
41238 Mönchengladbach

## Bewerbung als Key Account Manager – Handelsmarke

04. Februar 2021

Sehr geehrte Frau Bremer,

nachdem ich nun 5 Jahren im Vertrieb tätig bin und viel Erfahrung als Key Account Manager sammeln konnte, strebe ich neue beruflichen Herausforderungen in einem innovativen, wachstumsorientierten und vor allem nachhaltig arbeitenden Unternehmen wie Ihrem an. Durch meine vielfältigen Aufgabenbereiche bin ich breit aufgestellt und habe viel Erfahrung die ich auch ins Unternehmen Valensina einbringen möchte.

Während meiner Arbeit als Key Account Manager im Bereich Building Products verantworte ich den kompletten Prozess, von der Planung über die Steuerung, bis hin zur Kontrolle meines Vertriebsbereiches. Ich trage die volle Umsatz- Absatz- und Ertragsverantwortung sowie Mitarbeiterverantwortung. Durch die jährliche Budgetplanung und regelmäßige Kontrolle, als Grundlage für die von mir durchgeführten Jahresgespräche, plane und strukturiere ich die weitere Kundenbearbeitung.

Detaillierte Analysen und Wettbewerbsbeobachtungen einschließlich der Segmentierung von Kundengruppen ermöglichen mir dabei nicht nur eine strukturierte Marktbearbeitung, um Umsatz- und Ertragsziele zu erreichen, sondern tragen auch dazu bei die Potentialermittlung voranzutreiben.

Die individuelle Ansprache der Kunden und das aktive Beziehungsmanagement führt vor allem bei Akquisetätigkeiten zum schnellem Vertrauensaufbau und somit zu Kundengewinnung. In meiner Zeit als Key Account Manager steht der stetigen Ausbau und die Pflege von Geschäftsbeziehungen im Vordergrund und versetzte mich in die Lage langfristige und nachhaltige Kundenbindung herzustellen. Durch diese Vorgehensweise ist es mir gelungen proaktiv auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und mich dadurch vom Wettbewerb abzusetzen und sowohl Problemlösungen wie auch bestmöglichen Service zu bieten.

In Kombination mit meiner strukturierten und zielorientierten Vorgehensweise bin ich in der Lage mich individuell auf die verschiedenen Kundencharaktere einzustellen. Durch meine Fähigkeit mich in den Kunden hineinzuversetzen und dementsprechend zu agieren wird dem Kunden größtmöglicher Kundenservice geboten. Meine Qualifikationen liegen nicht nur im Bereich von individueller und selbstständiger Bearbeitung meines Vertriebsbereiches, sondern auch in der ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit. Darüber hinaus verfüge ich über einen großen Ehrgeiz meine Ziele zu erreichen und flexibel zu reagieren um die unterschiedlichsten Kundengruppen vom Produkt zu überzeugen. Durchhalte- und Durchsetzungsvermögen bei anspruchsvollen Verhandlungen zählen zu meinen Stärken.

Ich bewerbe mich aus ungekündigter Stellung. Deshalb kann ich bei Ihnen nach 3-monatiger Kündigungsfrist beginnen. Ein früherer Arbeitsbeginn ist in Absprache mit meinem derzeitigen Arbeitgeber möglich.

Meine Gehaltsvorstellung liegt bei einem Brutto-Jahresgehalt von 76.000 Euro.

Ich freue mich darauf Sie persönlich kennenzulernen und schon bald ein Teil Ihres Teams zu sein.

Mit freundlichen Grüßen