

Lebenslauf

Persönliche Daten:

Geb. am 03.02.64 in Seeburg
Ledig, keine Kinder



BERUFLICHE ZIELSETZUNG:

Erfüllung der Aufgaben als Nationaler Key Account Manager

KERNKOMPETENZEN:

- Berufserfahrung:** Fundierte Entwicklung in verschiedenen Vertriebsbereichen über 25 Jahre in familiengeführten Unternehmen und Konzernen
- Arbeitsweise:** Lösungsorientiertes Analysieren, Strukturieren, konzeptionell, kreativ und couragiert
- Kommunikation:** Offen und verbindlich; fit in Argumentation, Präsentation und Verhandlung
- Schnittstellen:** Intensive Zusammenarbeit mit Kunden, Bereichsleitern, Innendienst, Marketing, Controlling, Logistik, Entwicklung

BERUFSERFAHRUNG

02/2020 – 01/2021 Krankenstand (komplizierter Verlauf nach Unfall) und Reha
08/2019 – 10/2019 Berufsbildungszentrum: BBZ Siegburg
04/2019 – 06/2019 Intensivkurs Businessenglisch: Wifa Köln
10/2018 – 03/2019 Berufliche Neuorientierung

02/2015 – 09/2018 Reinhard Spill Handelsvertretungen GmbH

Verkaufsleiter: Gebiet NRW für Kunden: Saturn, Media Markt und Fachhandel in der Unterhaltungselektronik

- Kundenbetreuung auf allen Entscheider Ebenen
- Budget-, Kosten- und Konditionsverantwortung,
- Erstellung von Sortiments- und Platzierungskonzepten, Marketingstrategien
- Enger Austausch und Reporting mit Marketing und Vertrieb der Hersteller
- Akquisition von Neukunden

03/2011 – 01/2015 Hochwald Foods GmbH, Bärenmarke Vertriebs GmbH
Nationaler Key Account Manager für Edeka und Metro

- Umsatz- Budget- und Ertragsverantwortung
- Konzeption, Vorbereitung, Durchführung von Jahresgesprächen
- Erstellung von Kundendetailbudgets
- Entwicklung kundenindividueller Konzepte für Sortimente, Platzierungen, Marketingmaßnahmen

09/2005 - 02/2011 Zamek Nahrungsmittel, Düsseldorf
Key Account Manager (Handelsmarken) für Aldi Nord & Süd, Netto, Kaufland, BBBR, Globus

- Führung und Steuerung der Kundenzentralen
- Erstellung von Kundenpotenzialanalysen inklusive der Verarbeitung von Category Management, Marktdaten, Rankings, Benchmarks und deren Entwicklung
- Enge Kooperation mit Marketing, Logistik, Produktionsplanung, Forschung und Entwicklung

06/1991 - 03/2005 Unilever / Bestfoods (ehemals Knorr, Pfanni, Maizena)

Key Account Manager (Nationale und regionale Zentralen): Rewe Zentrale, Lekkerland, Wal*Mart, Globus)

- Planung, Vorbereitung, Durchführung von Jahresgesprächen
- Entwicklung Konzepte für Umsatz-, Budget- und Ertragsziele, sowie kundenindividuelle Distributionskonzepte
- Verantwortung für Sortiments-, Aktions- und Konditionspolitik
- Abstimmung und Umsetzung der Distributionsziele mit den Kollegen des Außendienstes
- Teilnahme an den Vertriebskonferenzen mit Präsentation der kundenorientierten Aktivitäten
- Enge Kooperation mit Verkaufsleitung, Marketing und Produktionsplanung

01/1996 - 04/1997

Verkaufsleiter Niedersachsen/Bremen

- Konzeption des effizienten Einsatzes von 23 Bezirksleitern, je nach Region- und Kundenstruktur
- Vertriebscoaching und Qualifizierung der Bezirksleitern
- Personalführung und -entwicklung anhand definierter, messbarer Ziele
- Delegation von Aufgaben an Teammitglieder
- Leitung der Verkaufskonferenzen
- Aufbau und Expansion der Vertriebskontakte
- Kooperation mit Key Account Management, Marketing und Vertriebsservice

01/1995 - 12/1995

Gebietsverkaufsleiter Rhein-Main Region

- Effizienter Einsatz der elf Bezirksleiter
- Zusammenarbeiten / Coaching mit den Bezirksleitern
- Planung und Umsetzung der kundenspezifischen Aktivitäten
- Leitung der Verkaufskonferenzen
- Umsetzung der Vertriebsziele
- Kooperation mit Key Account Management, Marketing und Vertriebsservice

03/1994 - 12/1994

Zentrale: Innendienst in der Verkaufsförderung

- Präsentation im Rahmen der Vertriebskonferenzen
- Abstimmung und Vorbereitung der Verkaufsschwerpunkte
- Schnittstelle zu Marketing, Außendienst, Vertriebsleitung
- Einarbeitung in Führungsaufgaben (Seminare)

01/1993 – 02/1994

Stellvertretung des Gebietsverkaufsleiters

- Einarbeitung der neuen Bezirksleitern
- Präsentationen im Rahmen der Vertriebskonferenzen
- Vertretung des Gebietsverkaufsleiters bei Abwesenheit

06/1991 - 02/1994

Bezirksleiter im Großraum Köln

- Verantwortung für Kunden bez. Umsatz, Distribution, Aktionen, Sortiment
- Permanente Ausweitung der Stamm- und Zweitplatzierungsflächen
- Vermeidung von Vorratslücken
- Leitung der Servicekräfte

SCHULBILDUNG

10/1985 - 05/1991	Studium BWL an der Universität Köln
07/1984 - 09/1985	Grundwehrdienst als Fernschreiber in Rheinbach (Arbeitsstab BMVG)
07/1974 – 08/1984	Kopernikus Gymnasium Niederkassel Abschluss: Fachhochschulreife (Abitur)

QUALIFIKATIONEN

Weiterbildung

- Moderationstechniken
- Gesprächsleitung
- Mitarbeiterführung
- Jahresgesprächsinhalte
- Verhandlungstechniken
- Zeit- und Selbstmanagement
- Businessenglisch (Level upper intermediate)

EDV

- Microsoft Anwendungen, Outlook, SAP

Hobbies

- Gesellschaftliches Engagement
- Inlinen, Volleyball
- Gartengestaltung

Niederkassel, 15.02.2021

