

Zeugnis

Herr Siegfried Spill, geboren am 03.02.1964, wohnhaft in 53859 Niederkassel, trat am 01.02.2015 in unser Unternehmen ein. Als Verkaufsleiter übernahm er Verantwortung für die Vermarktung von Markenprodukten der Unterhaltungselektronik.

Im Wesentlichen waren dies die Produkte der Hersteller Schnepel (TV Möbel), Vogels (Wand- und Deckenhalterungen), Scansonic (Radios und Lautsprecher), Projecta (Leinwände), Marmitek (kabellose Übertragungssysteme) und Palona (Radios).

Die Betreuung erstreckte sich auf die Kundengruppen Großhandel, Media Markt, Saturn, Medimax, die Fachhandelsverbände Expert, Euronics und EP sowie freie Fachhändler.

Sein vielseitiges Aufgabengebiet umfasste hierbei:

- Effiziente und effektive Tourenplanung nach Besuchsbedarf
- Planung, Vorbereitung, Umsetzung und Nachbereitung von Kundengesprächen auf allen Entscheider Ebenen.
- Führung von Jahresgesprächen inklusive Budget- und Rabattverantwortung bei den Verbänden Media Markt, Saturn und den Groß- sowie ausgewählten Fachhändlern
- Abwicklung des Tagesgeschäfts inklusive der Verantwortung für die Konditions- und Sortimentsführung
- Steuerung der Aktionskonzepte
- Enge Zusammenarbeit (Austausch, Reporting) mit Marketing- und Vertriebsabteilungen der Hersteller
- Administration über den gesamten Kundenstamm
- Akquisition von Neukunden
- Ausschöpfung der Potenziale bei den Kunden

Herr Spill verfügt über sehr fundierte Vertriebskenntnisse. Aufgrund seiner raschen Auffassungsgabe konnte er sich schnell in den Markt der Unterhaltungselektronik einarbeiten. Geprägt durch eine hohe Flexibilität gelang es ihm gut, sich auf die sehr unterschiedlichen Gesprächspartner einzustellen.

Unternehmerisches Denken, ein ausgeprägtes Verständnis für Kosten-Nutzenanalysen sowie die Identifikation mit allen Marken prägten seine Aktivitäten. Als versierter Verhandlungspartner blieb er stets authentisch und behielt auch unter schwierigen Bedingungen den Überblick und die gesteckten Ziele vor Augen.

Aufgrund seiner fachlichen Kompetenz und starken Persönlichkeit war Herr Siegfried Spill ein anerkannter Gesprächspartner bei unseren Kunden und Vertretern der Hersteller.

Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte er stets, auch mit prima durchdachten Konzepten und eigenen Ideen, zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Wir bedauern es sehr, dass dieses Arbeitsverhältnis zum 30.09.2018 wegen der Aufgabe der Handelsvertretung enden musste.

Wir danken Herrn Siegfried Spill für seinen hohen persönlichen Einsatz und wünschen ihm für berufliche und private Zukunft alles Gute und viel Erfolg.

Niederkassel, 30. September 2018



Manfred Spill, Geschäftsführer



Hochwald Foods GmbH • Bahnhofstraße 37-43 • 54424 Thalfang

Hochwald Foods GmbH

Bahnhofstraße 37-43
54424 Thalfang

Zentrale
Telefon: +49 (0) 6504 12-0
Telefax: +49 (0) 6504 12-5309

Human Resources
Telefon: +49 6504 12-5654
Telefax: +49 6504 12-75654

E-Mail: i.graf@hochwald.de
Internet: www.hochwald.de

Ihr Zeichen	Unser Zeichen	Ihre Nachricht vom	Datum
	igra		31.01.2015

Ze u g n i s

Herr Siegfried Spill, geboren am 03.02.1964, war seit dem 01.03.2011 in unserem Unternehmen als Nationaler Key Account Manager tätig.

Hochwald ist ein genossenschaftlich strukturiertes Unternehmen, das die von den bäuerlichen Anteilseignern gelieferte Milch an insgesamt 8 Standorten, davon 7 in Deutschland und einem in den Niederlanden, verarbeitet und vermarktet. Weiterhin gehört noch ein Fleischwerk in Meppen zur Hochwald-Gruppe. Das Unternehmen ist einer der größten Milchverarbeiter Deutschlands und verfügt über ein ausgewogenes Sortiment im Marken- und Handelsmarkengeschäft sowie im Export.

Herr Spill war der Leitung Key Account Management unterstellt. Zur Erfüllung seiner Aufgaben wurde ihm Handlungsvollmacht nach § 54 HGB erteilt. Er war im Wesentlichen für folgende Tätigkeiten zuständig:

- Erstellung und Abstimmung der Kunden-Detailbudgets sowie der Kundenaktivitäten-, Kundenertrags- und Verkaufsplanung und Erarbeitung der zur Zielerreichung erforderlichen Maßnahmen mit anschließender Kontrolle der Zielerreichung/Budgeteinhaltung
- Planung, Vorbereitung und Umsetzung der Jahres- und Quartalsgespräche für die Kunden Edeka und Metro
- Beobachtung der Marktentwicklung und Initiierung von Maßnahmen nach Abstimmung mit der Leitung Key Account Management
- Kontrolle der Umsetzung kundenspezifischer Absprachen
- Durchsetzung und Koordination kundenspezifischer Absprachen und deren Umsetzung unter Berücksichtigung der Schnittstellen zur Key Account Leitung, dem Regionalen Key Account Management und der Regionalverkaufsleitung
- permanenter Dialog mit den relevanten Verkaufsteilbereichen der Bärenmarke Vertriebsgesellschaft mbH zu den Themen Leistungsumsetzung, Entwicklung von Verkaufsförderungs- und Platzierungskonzeptionen, Abstimmung von Zuteilungen und Festlegung von Werbemaßnahmen, Umsetzung von Vermarktungskonzeptionen
- regelmäßige Durchführung von Soll-/Ist-Vergleichen von Umsatz-, Absatz- und Rentabilitätszielen, ggf. Erarbeitung und Einleitung von Gegenmaßnahmen bei negativen Abweichungen

Bankkonten:
WGZ Koblenz
Kto.-Nr.: 580 543
IBAN: DE70 5706 0000 0000 5805 43
BIC: GENODE330570

Commerzbank AG Trier
Kto.-Nr.: 390 013 100
IBAN: DE72 5854 0035 0309 0131 00
BIC: COBADE330585

Vorsitzender des Aufsichtsrates: Hans-Jürgen Sehn
Geschäftsführer: Dr. Karl-Heinz Engel, Detlef Latka

Amtsgericht Wittlich, HRB 1149

- ganzheitliche Koordination, Führung der Korrespondenz und Strukturierung der Administration der Kunden
- Information an die Leitung Key Account Management und die jeweils tangierten Regionalen Key Account Manager sowie Regionalverkaufsleiter/-innen über relevante Vermarktungsmaßnahmen
- Archivierung und Darstellung aller kundenrelevanten Informationen des Handelspartners (Struktur, Vertriebsschienen, Logistik, Organigramm, etc.)
- Teilnahme an Repräsentationsaufgaben und Messen entsprechend seiner Kundenstruktur

Herr Spill zeigte jederzeit hohe Eigeninitiative und identifizierte sich voll mit seinen Aufgaben sowie dem Unternehmen, wobei er auch stets durch sein außergewöhnlich großes Engagement und Interesse an der Arbeit überzeugte.

Seine schnelle Auffassungsgabe ermöglichte es ihm, sich innerhalb kurzer Zeit in neue Aufgabenbereiche einzuarbeiten, schwierige Sachverhalte sofort zu überblicken und dabei das Wesentliche zu erkennen. Herr Spill verfügt über sehr umfangreiche, vielseitige und aktuelle Fachkenntnisse, die er immer zum Nutzen unseres Unternehmens einsetzte. Er war stets motiviert seine Kenntnisse weiter auszubauen und hatte daher erfolgreich an unterschiedlichen fachbezogenen Seminaren teilgenommen.

Als versierter Verhandlungspartner konnte er sich klar und überzeugend ausdrücken. Selbst unter schwierigen Bedingungen und den ständig wechselnden Anforderungen im Arbeitsalltag behielt er jederzeit den Überblick, zeigte Belastbarkeit und ein hohes Maß an Zuverlässigkeit. Die ihm übertragenen Aufgaben führte Herr Spill immer schnell, termingerecht und zügig stets zu unserer vollen Zufriedenheit durch.

Er gab jederzeit ein offenes, ehrliches und konstruktives Feedback und forderte ebenso Rückmeldungen seiner Vorgesetzten und Kollegen. Herr Spill entwickelte kooperative Arbeitsbeziehungen sowohl innerhalb seines Verantwortungsbereichs als auch organisationsübergreifend und identifizierte sich dabei jederzeit mit den gemeinsamen Arbeitszielen.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war stets einwandfrei.

Das Arbeitsverhältnis mit Herr Spill endet im gegenseitigen Einvernehmen mit dem heutigen Tage. Wir bedanken uns bei ihm für die stets guten Leistungen und wünschen ihm für seine berufliche und private Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Hochwald Foods GmbH


ppa. Stauch
Leitung BU Marke


i.V. Echterhof
Leitung Human Resources



ZAMEK NAHRUNGSMITTEL GMBH & CO. KG · DÜSSELDORF

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Siegfried Spill, geboren am 3. Februar 1964 in Seeburg, war vom 1. September 2005 bis einschließlich 30. September 2007 als Key Account Manager in der Zamek Nahrungsmittel GmbH & Co. KG tätig. Zum 1. Februar 2006 wurde Herrn Spill Handlungsvollmacht erteilt.

Mit Wirkung vom 1. Oktober 2006 wechselte Herr Spill aufgrund einer Umstrukturierung innerhalb der Unternehmensgruppe in die Dr. Lange & Co. GmbH, eines 100 %igen Tochterunternehmens und war bis 31. Dezember 2007 dort als Key Account Manager beschäftigt. Am 28. Juni 2007 erhielt er auch für diesen Bereich Handlungsvollmacht. Hierüber wurde ein separates Zeugnis ausgestellt.

Bedingt durch eine organisatorische Änderung der Vertriebsbereiche wechselte Herr Spill wieder in die Zamek Nahrungsmittel GmbH & Co. KG und war dort seit dem 1. Januar 2008 als Key Account Manager für die Handelsmarke Dr. Lange sowie Eigenmarken, unter anderem für Kaufland, Globus, Bunting-Gruppe, Netto Discount und Plus, in der Geschäftseinheit Consumer Goods tätig.

Aufgrund seiner hervorragenden Leistungen und erfolgreichen Umsetzung der Aufgabenziele wurde ihm am 1. Oktober 2009 die Verantwortung für die beiden bedeutsamsten und umsatzstärksten Kunden (Aldi Nord und Aldi Süd) der Unternehmensgruppe übertragen.

Sein vielseitiger Verantwortungsbereich beinhaltet dabei:

- Führung und Steuerung von nationalen Kundenzentralen
- Planung, Vorbereitung und eigenständige Durchführung von strategischen Jahresgesprächen auf Entscheidungsebene
- Entwicklung und Durchsetzung abgestimmter Absatz-, Umsatz-, Sortiments-, Aktions- und Ertragsziele sowie kundenindividueller Vermarktungskonzepte
- Erstellung von Kunden- und Potenzialanalysen im Listungs- und Aktionsgeschäft sowie Umsetzung der Erkenntnisse unter anderem auch mit Nutzung der verschiedenen Instrumente, wie Category Management, Marktdatenanalysen, Rankings, Benchmarks, etc.
- Entwicklung von Eigenmarkenkonzepten für Listungen und Aktionen
- Zusammenarbeit und aktiver Informationsaustausch mit der Bereichsleitung, dem Marketing, dem Vertriebsinnendienst, der Logistik, der Produktionsplanung sowie der Forschung und Entwicklung
- Abwicklung des Tagesgeschäftes inklusive der Verantwortung für die Sortiments-, Preis- und Konditionsführung im Rahmen der vorgegebenen Richtlinien

Zwischenzeugnis Siegfried Spill

Seite 1





ZAMEK NAHRUNGSMITTEL GMBH & CO. KG · DÜSSELDORF

- Aktive Wettbewerbs- und Marktbeobachtung
- Führen einer externen Vertriebsagentur

Herr Spill verfügt über gute Marktkennntnisse und ein ausgezeichnetes Fachwissen, was ihm ermöglicht, unsere Kunden effektiv zu beraten und zu betreuen. Seine schnelle Auffassungsgabe, seine Flexibilität und die Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Geschäftspartner einzustellen, kommen ihm bei seiner Tätigkeit besonders zugute.

Deutlich hervorzuheben sind sein großes Engagement, seine Eigeninitiative sowie seine zielorientierte und konstruktive Arbeitsweise. Er bewegt sich jederzeit sicher auf strategischer und operativer Ebene und setzt seine profunden Marktkennntnisse stets optimal ein.

Herr Spill identifiziert sich absolut mit seiner Aufgabe und unserem Unternehmen und zeigt einen unermüdlichen Einsatz, verbunden mit einem hohen Maß an Belastbarkeit. Er zeichnet sich in seiner Funktion als Key Account Manager stets durch einen guten und effizienten Arbeitsstil aus.

Die von ihm übernommenen Aufgaben erledigt er stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Aufgrund seiner fachlichen Kompetenz und seiner Persönlichkeit ist Herr Spill ein anerkannter Gesprächs- und Verhandlungspartner und im Unternehmen ein geschätzter Kollege. Die Zusammenarbeit mit Vorgesetzten und Kollegen ist stets zu unserer vollen Zufriedenheit und einwandfrei. Unseren Geschäftspartnern und Kunden gegenüber tritt er immer höflich, zugleich sicher und gewandt auf. Das Unternehmen wird von ihm vorbildlich repräsentiert.

Herr Spill erhält dieses Zwischenzeugnis, da sein Arbeitsplatz aufgrund einer Umstrukturierung dauerhaft entfällt und das Beschäftigungsverhältnis demzufolge betriebsbedingt mit Ablauf des 28. Februar 2011 endet.

Für seine äußerst engagierte und erfolgreiche Arbeit danken wir ihm und bedauern sehr, ihn zu verlieren. Bereits heute wünschen wir ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Düsseldorf, 7. Dezember 2010
HR-GA/HH

ZAMEK NAHRUNGSMITTEL GMBH & CO. KG


i. V. Gerhard Günther
Key Account Director


i. V. Gabriele Albus
Personalleiterin

Zwischenzeugnis Siegfried Spill

Seite 2





Unilever Bestfoods Deutschland
Dammthorwall 15
D-20355 Hamburg
Postfach 57 05 50
D-22774 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 34 93-0
Fax: +49 (0)40 35 47 42
www.unilever.de

ZEUGNIS

Herr Siegfried Spill, geboren am 03.02.1964, trat am 01.06.1991 in die Firma Maizena GmbH ein. Diese wurde von der Bestfoods Deutschland GmbH übernommen. Im Rahmen der internationalen Fusion von Bestfoods mit Unilever wurde im Jahr 2001 die Bestfoods Deutschland GmbH mit der Union Deutsche Lebensmittelwerke GmbH zur Unilever Bestfoods Deutschland GmbH zusammengelegt. Die Firma vertreibt als führender Lebensmittelhersteller unter anderem die bekannten Markenartikel Rama, Lätta, becel, Du Darfst, Knorr, Pfanni, Bertolli und Dextro-Energy.

Von Juni 1991 bis Februar 1994 betreute Herr Spill als Bezirksleiter den Großraum Köln. Im Rahmen eines Nachwuchskräfteentwicklungsprogramm war Herr Spill von März 1994 bis Dezember 1994 in der zentralen Verkaufsförderung tätig. Zum 01. Januar 1995 übernahm er umsatzverantwortlich als Gebietsverkaufsleiter das Verkaufsgebiet Rhein-Main. Ab Januar 1996 wechselte er in das Verkaufsleitungsgebiet Bremen/Niedersachsen. In dieser Position war er für 23 Mitarbeiter verantwortlich.

Sein Aufgabengebiet umfasste dabei:

- Planung, Organisation und Umsetzung von kundenspezifischen Aktivitäten zur Erreichung der Absatz-, Marktanteils- und Kostenziele im Verkaufsgebiet
- Sicherstellen eines effizienten Personaleinsatzes unter Berücksichtigung der im Gebiet vorhandenen Kundenstruktur
- Personalführung und -entwicklung nach den Bestfoods Führungsgrundsätzen anhand klar definierter Ziele unter Anwendung moderner Führungsinstrumente (Jahresgespräch, regelmäßiges Coaching, Trainingsplanung)
- Leitung von Teamkonferenzen
- Auf- und Ausbau von Vertriebskontakten
- Enge Zusammenarbeit mit firmeninternen Schnittstellen wie Key Account Management und Vertriebsservice

Im Rahmen seiner weiteren Qualifizierung übernahm Herr Spill zum 01.05.1997 zunächst im Key Account Management die regionale Kundenverantwortung für die Bereiche Pfanni und Maizena der Kunden THI, Rewe und Lekkerland. Ab 01.09.1999 übernahm er die Kundenverantwortung für die Rewe Zentrale Köln und zum 01.09.2000 das Trockensortiment der beiden Kunden Wal*Mart und Globus. Seit dem 01.01.2003 verantwortet er das Gesamtgeschäft von Unilever Bestfoods bei Globus. In dieser Funktion war er verantwortlich für:

- die Führung und Steuerung von Kundenzentralen
- die Planung, Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- die Entwicklung und Durchsetzung abgestimmter Umsatz-, Budget- und Ertragsziele sowie kundenindividueller Vermarktungskonzepte
- die Erreichung zentraler Absprachen auf Kundenebene
- die Abstimmung von Verkaufsaktivitäten mit unseren Mitarbeitern der Feldorganisation
- die Abwicklung des Tagesgeschäftes mit seinen Kunden
- die Markt- und Mitbewerberbeobachtung.

In seiner Funktion als Verkaufsleiter und als Key Account Manager nahm Herr Spill an verschiedenen Seminaren und Förderprogrammen teil:

- Moderationstechniken und Gesprächsleitung
- Mitarbeiterführung
- Verhandlungstechniken
- Zeit- und Selbstmanagement
- Businessenglisch

Herr Spill ist ein zielstrebig, erfahrener und erfolgsorientierter Außendienstmitarbeiter mit hervorragenden verkäuferischen Fähigkeiten. Er verfügt über ein großes und fundiertes Fachwissen und bildet sich stetig weiter. Seine Aufgaben erfüllt er mit großem Engagement und Eigeninitiative. Neue Situationen erfasst er schnell. Herr Spill fördert durch eigene Ideen und Konzepte die geschäftliche Entwicklung. Herr Spill identifiziert sich stark mit unserem Unternehmen und seinen Marken und zeigt einen unermüdlichen Einsatz und hohe Belastbarkeit. Er zeichnete sich in seiner Funktion als Key Account Manager stets durch einen sehr guten und effizienten Arbeitsstil aus. Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Durch seine fachliche Leistung und seine Persönlichkeit erwarb sich Herr Spill die Anerkennung seiner Kollegen und Vorgesetzten.

Das Arbeitsverhältnis endet am 31.03.2005 im gegenseitigen Einvernehmen.

Wir danken Herrn Spill für seine sehr guten Leistungen und wünschen ihm weiterhin alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, im März 2005


R.-A. Fischer
(Customer Group Direktor)


Anke K. Unrath
(Personalleiterin)

Certificate of Achievement

Mr Siegfried Spill

Elsternweg 13, 53859 Niederkassel, born on 03 February 1964

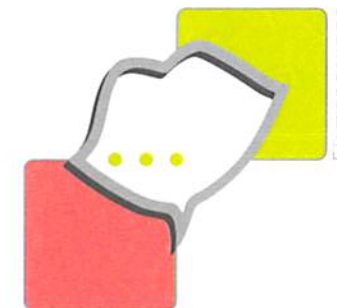
From 08 April to 31 May 2019 Mr Siegfried Spill has participated in an intensive one-to-one business English course at the **wifa School of English** in Bonn culminating in the successful completion of the TOEIC examination. The course has been based on a strictly communicative, holistic approach to language teaching featuring lessons and workshops on, among others, Business Correspondence, International Business Affairs, Conversation and Small Talk.

Based on regular TOEIC practice tests, classroom performance, portfolio assessment of written assignments and an end-of-course speaking test conducted by two trainers, we have perceived Mr Spill's overall English language competence as stated below¹.

I Receptive Skills

Listening	B2	<ul style="list-style-type: none">▪ Mr Spill can understand standard spoken language, live or broadcast, on both familiar and unfamiliar topics normally encountered in personal, social, academic or vocational life.▪ He can understand the main ideas of propositionally and linguistically complex speech on both concrete and abstract topics delivered in a standard dialect, including technical discussions in his field of specialisation.▪ Likewise, he can understand recordings in standard dialect likely to be encountered in social, professional or academic life and identify speaker viewpoints and attitudes as well as the information content.▪ He can follow extended speech and complex lines of argument provided the topic is reasonably familiar, and the direction of the talk is sign-posted by explicit markers.
Reading	B1	<ul style="list-style-type: none">▪ Mr Spill can read straightforward factual texts on subjects related to his field and interest with a satisfactory level of comprehension.▪ He can understand the description of events, requests and wishes in business letters well enough to correspond regularly with customers or his organisation's business partners.▪ He can scan longer texts in order to locate desired information, and gather information from different parts of a text, or from different texts in order to fulfil a specific task.▪ He can find and understand relevant information in everyday material, such as letters, brochures and short official documents.▪ Likewise, he can identify the main conclusions in clearly signalled argumentative texts.

¹ From the 58 CEFR scales and hundreds of descriptors we have chosen the ones most relevant to the structure and contents of our course. Therefore, it cannot necessarily be assumed that the candidate's performance in other areas of language will be at a CEFR-level equal to the ones stated in this certificate.



wifa School of English

*We love what we do
and we do it
with love*

II Productive Skills

Speaking	B2+	<ul style="list-style-type: none">▪ Mr Spill can use the language fluently, reasonably accurately and effectively on a wide range of general, academic, vocational or leisure topics, marking clearly the relationships between ideas.▪ He can engage in extended conversation on most general topics in a clearly participatory fashion, even in a noisy environment.▪ He can convey degrees of emotion and highlight the personal significance of events and experiences.▪ He can express his ideas and opinions with precision, present and respond to complex lines of argument convincingly.▪ In addition, he can take initiatives in interview situations, expand and develop ideas with little help or prodding from an interviewer.
Writing	B1	<ul style="list-style-type: none">▪ Mr Spill can convey information and ideas on abstract as well as concrete topics, check information and ask about or explain problems with reasonable precision.▪ He can write personal letters and notes asking for or conveying simple information of immediate relevance, getting across the point he feels to be important.▪ In terms of handling business correspondence, he can express his points briefly, intelligibly and in a reasonably well-structured fashion.▪ Likewise, he can respond to messages received thoroughly intelligibly ensuring that his business emails or letters reliably bring the expected reaction from the recipient.

It is my pleasure to write Siegfried Spill's certificate of completion. Siegfried has been an exceptional student for the past 4 weeks and has been a joy to teach. He is articulate, eager and committed to learning English and a very quick learner. Some interesting topics for Siegfried were how to explain changes with charts (pie, column and line) as well as how to improve negotiations and delivering a short presentation. Because of his background in business, he already brought a ton of knowledge, it was a pleasure working with him. I wish him all the best in his future endeavours and hope he can continue blossoming as an English learner.

Kölner Wirtschaftsfachschule

- Wifa-Gruppe - GmbH

Udierstraße 94

53173 Bonn

Tel. 0228/36966718

Fax. 0228/36966719

E-Mail: english@wifa.de

Bonn, 31 May 2019



Brandon Davenport/Teacher of English