



Curriculum Vitae

Name	Birgit Bandemer
Adresse	Horster Straße 2a 41238 Mönchengladbach
Mobil	+49 (0) 1573 71 47 866
Email	bbandemer@outlook.de
Staatsangehörigkeit	Deutsch
Geburtsdatum	02. Januar 1968
Familienstand	ledig
<hr/>	
Arbeitserfahrung	
Datum	04/2020
Unternehmen	BandemerTrainings – Performance Management www.bandemertrainings.de
Beruf / Funktion	Freiberuflicher - Sales Coach & Trainer Deutschland bundesweit
Datum	10/2014 – 03/2020
Unternehmen	Staples Solutions Deutschland GmbH & Co.KG www.staplesadvantage.de
Beruf / Funktion	Sales Coach & Trainer Deutschland, Österreich & EMEA
Wichtigste Tätigkeiten	Blended-Learning-Trainer Konzeption zur Steigerung der Sales Performance Internationale Live-Online-Trainings , digitales Sales Management Coaching Führungskräfteentwicklung, Kommunikations- und Präsentationstraining Teams: Sales Manager, Account Manager, intern. Business Partner GF
Datum	01/2014
Unternehmen	Birgit Bandemer Training & Interim www.bb-time-management.de
Datum	10/2012 - 12/2013
Unternehmen	Co Trainer bei - Stephanie Hollstein Coaching und Training
Datum (von-bis)	11/2009 – 07/2012
Unternehmen	OfficeXpress / UFP Deutschland GmbH www.officexpress.de , www.ufp.de
Tätigkeitsbereich	EDV Verbrauchsmaterial & Bürobedarf
Beruf / Funktion	Sales Manager – Medium Business B2B
Wichtigste Tätigkeiten	Führungsverantwortung Innendienst 16 Mitarbeiter Aufbau Lösungsgeschäft im B2B Bereich. Umsatzverantwortung 16 Mio. €

Arbeitserfahrung

Datum (von-bis)	06/2009 – 10/2009
Unternehmen	Dibaq / Rodi Petfood GmbH www.dibaq.com , www.rodi-petfood-group.com
Tätigkeitsbereich	Lebensmittelbranche – Tiernahrung Privat Label
Beruf / Funktion	Sales Director GSA
Wichtigste Tätigkeiten	Umsatzverantwortung Deutschland, Österreich, Schweiz Aufbau – Außendienst Vertriebsteam Deutschland Führungsverantwortung - Vertriebsinnendienst und Key Account Management, 7 Mitarbeiter Umsatzverantwortung – 50 Mio. € Insolvenz 10/2009
Datum (von-bis)	10/2006 – 04/2009
Unternehmen	Activision Deutschland GmbH www.activision-blizzard.com
Tätigkeitsbereich	Unterhaltungselektronik / Software und Zubehörartikel
Beruf / Funktion	Head of Key Account Management
Wichtigste Tätigkeiten	Aufbau und Ausbau der Key Account Management Abteilung Führungsverantwortung – 6 Mitarbeiter, davon 2 Key Account Manager und 4 Innendienstmitarbeiter Umsatzverantwortung – 50 Mio. €
Datum (von-bis)	07/1996 – 09/2006
Unternehmen	Electronic Arts GmbH www.electronicarts.de
Tätigkeitsbereich	Interaktive Unterhaltungselektronik / Marktführer
Beruf / Funktion	Key Account Manager / Projektmanager Special Customer
Wichtigste Tätigkeiten	Betreuung der Top Key Kunden (Amazon, Kaufhof, Metro, Otto Gamestop, TMI, REWE, MediMax, Karstadt, ProMarkt, EP, Weltbild, Quelle) Akquise Spezial Kunden (Deutsche Bahn/ Deutsche Post/ Siemens Nixdorf / Tchibo etc.) Potentialanalyse / Zielerreichung Vertriebszahlen /Wettbewerbs- und Marktanalyse, Kundenauswertungen und Präsentationen Umsatzverantwortung - 28 Mio. €
Datum (von-bis)	09/1988 – 06/1996
Unternehmen	Rushware GmbH (heute THQ Deutschland) www.thq.com
Tätigkeitsbereich	Interaktive Unterhaltungssoftware
Beruf / Funktion	Sachbearbeiterin / Vertriebsassistentin / Innendienstleitung Key Account Manager
Wichtigste Tätigkeiten	Umsatzverantwortung Sales – 8 Mio. DM Betreuung und Auf- sowie Ausbau von KeyKunden Messepräsenz Teilnahme an nationalen und internationalen Produktvorführungen

Schulbildung

Berufsausbildung

Datum	1985 – 1988
Name	Monforts GmbH (Maschinenfabrik – textile Ausrüstung)
Beruf / Funktion	Ausbildung zur Industriekauffrau
Abschluss	Industriekauffrau

Datum	1983 – 1985
Bildungseinrichtung	Höhere Handelsschule Mönchengladbach
Abschluss	Fachhochschulreife / Fachabitur

Datum	1978 – 1983
Bildungseinrichtung	Realschule
Abschluss	Qualifizierte Fachoberschulreife

Weiterbildung

Datum (von-bis)	Oktober 2019 - Januar 2020
Unternehmen	Blended Learning Academy – Neumann & Partner
Fachrichtung / Thema	Zertifizierung zum Blended Learning Trainer

Datum (von-bis)	2018
Unternehmen	Leadership Change Management - www.achive-forum.com
Fachrichtung	Weiterbildung Führungskräfteseminar – Change Management

Datum (von-bis)	2014
Unternehmen	BISW – Akademie für Trainer - www.akademie-für-trainer.de
Fachrichtung / Thema	Ausbildung - Trainer

Datum (von-bis)	2011 – Jan.- Aug.
Unternehmen	NLP Kompetenzen - www.nlp-kompetenzen.de
Fachrichtung	Ausbildung zum NLP Practitioner, DVNLP

Datum (von-bis)	2003/2004
Unternehmen	Krauthammer International www.krauthammer.de
Fachrichtung / Thema	a) Messe Training b) Management eine Veränderung voraus

Datum (von-bis)	2002
Unternehmen	G.I.T Ganzheitliches Intensiv-Training
Fachrichtung / Thema	Management English

Datum (von-bis)	2001-2002
Unternehmen	IPA Institut für Psychologische Ausbildung und Anwendung
Fachrichtung / Thema	Ausbildung zur Psychologischen Beraterin

Datum (von-bis)	1998
Unternehmen	Management Circle, www.managementcircle.de
Fachrichtung / Thema	Der Key Account Manager – Fachkompetenz, Workshop

Datum (von-bis)	1997
Unternehmen	Krauthammer International www.krauthammer.de
Fachrichtung / Thema	Training „Verkauf für Außendienstmitarbeiter“ (5 Tage Seminar)

Besondere Kenntnisse

Sprachkenntnisse

Deutsch – Muttersprache
Englisch – Fließend
Spanisch – Grundkenntnisse
Niederländisch - Grundkenntnisse

PC Kenntnisse

MS Office, Sales Force, Oracle, Smart CRM, Bridge AS400

Führerschein

Klasse 3

Referenzen

Jörg Trouvain

MD NCG Commerce GmbH at ProSiebenSat.1 Media SE
joerg.trouvain@NuCom.Group.com

Dale Mc Manus

Croner UK – Sales Director (Former EU SC Manager Staples)
mcmanus_dale@yahoo.co.uk

Ralf Wirsing

UBISOFT – General Manager Germany
Ralf.Wirsing@Ubisoft.com

Eigenschaften

Passionierter Trainer & Coach mit der Leidenschaft zur professionellen Weiterbildung und Performance Entwicklung von Sales Teams und Führungskräften.
Professionalität, strukturierte Arbeitsweise, Ziel- und Lösungsorientiertes Handeln, Organisations – und Planungstalent, Führungsfähigkeit, Präsentationsstark, Sicheres Auftreten, Überzeugende Persönlichkeit, Soziale Kompetenz, Ehrlich, Kreativ, Teamplayer, Zielstrebig, Kompetent, Flexibel, Kritikfähig und Lernbereit.

Sonstiges

Hobbies

Reisen, Yoga, Ölmalerei, Geocaching, persönliche Weiterentwicklung

Home Office

Vorhanden

Digitales Trainingsstudio

Vorhanden