

wolfra-Valensina

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Frau Eschenburg,
ich darf mich noch einmal kurz vorstellen,



Peter Tunk-Haspel
Geb. 25.01.1963/Ingolstadt
Römerstr.15
85134 Stammham
verh. 2 Kinder 21+25
Tel. 0841/38008
Mobil 01711660270
Mail ptunk@t-online.de

Wolfra Bayrische Natursaft Kelterei GmbH
Justus-von-Liebig-Str. 8
85435 Erding

Bewerbung: **Gebietsverkaufsleiter Bayern**

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Frau Eschenburg

topfit für den Verkauf/Vertrieb vorbereitet möchte ich mich gerne, in
Ihrem Unternehmen, für die vacante Stelle vorstellen.
Es wäre mir eine Freude mich bei Ihnen einbringen zu können.

**Große Stärke — egal ob physisch oder mental — entsteht nicht über Nacht.
Vielmehr ist sie das Ergebnis von Erfahrung und Training!**

Meine berufliche Qualifikation entnehmen Sie bitte meinen
Dokumenten.

Seminare, Schulungen, Trainings und Weiterbildung:
mit

Martin Limbeck(Verkaufen heißt Verkaufen),
Jörg Löhr(Erfolgstraining, Fit for Sale),
Dirk Kreuter (NK mit Empfehlung) oder
Samy Molcho(Körpersprache im Verkauf)
gab es in den letzten Jahren mehrfach.

Bei meiner Tätigkeit bei der Fa. Licon-Leuchten arbeitete ich erst
in Süddeutschland (AD) dann zusätzlich in Luxemburg(VKL) später
auch Österreich, Ungarn, Rumänien und Bulgarien, praktisch den
kompletten Key-Account, Einarbeitung der Mitarbeiter, Betreuung der
Zentralen(Obi, Praktiker, Metro, Castorama / Brico...., Leroy Merlin
/Auchan, Möbel Lutz Group und Fachhandel) incl. regionaler
Werbung, selbst den Segel- und Motorbootschein machte ich am
Bodensee um die Herren Einkäufer adäquat zu unterhalten,
Durch die Präsentation in Luxemburg wurde der Country-Manager-
East (anl. Europa-Meeting-Metro) auf meine Arbeit(Gestaltungs-
konzept inszeniert mit Kreativität und Eigeninitiative für einen

unverwechselbaren Stil des Kunden) aufmerksam, dieser nahm die ganze Firma mit gen Osten.

Land um Land wie bei einer Erstbesteigung.

Als dann zusammen mit der Metro Russland beschlossen wurde zog ich mich zurück.

In der **Chemie**, hatte ich **rasch Erfolge**(regelmäßige Besuche und Messungen vor Ort schafften Vertrauen), meine Konzentration auf Kühlschmierstoffe und Schleifzusätze(KSS) zusammen mit Wasserbehandlung bei Großindustrie-Kunden war goldrichtig. Mit Neukunden wie MTM-Motortechnik Mayer, Abt-Kempten, Scuderia-Irschenberg, und selbst das Drehen von echtem Gold bei der Familie Swarovski/Wattens, Egger in Kitzbühel, Ihr Binder-Holz in AT und BRD, Panasonic, und, und, und vielen anderen waren schnell alle Wege offen, erst nur Bayern später zusätzlich Tirol und Südtirol. Eine allergische Reaktion an den Händen lies mich diesen Pfad verlassen, auch das Angebot den Key-Account zu verlassen und in die Verkaufsleitung zu wechseln habe ich nicht angenommen (im nach hinein LEIDER denn die hebro(BASF) war wirklich eine Sahneschnitte)da mich das die ersten Jahre ca. 10.000,--€ p/a gekostet hätte.

Eine allergische Reaktion, die sich die letzten 6 Jahre stetig verschlimmerte, gegen Biozid, pur und auch in Kühlschmiermittel, welche auch beim Wechsel zu einem Wettbewerber nicht verschwanden, ließen mich diesen erfolgreichen Weg verlassen.

Das Autogeschäft lässt einen ja nie ganz los, wahrscheinlich fiel mir der Wechsel in das etablierte Autohaus deshalb besonders leicht, der Aufbau die Umsetzung und die gesamt Leitung eines neuen, autarken Verkaufstandortes reizte mich natürlich auch, wobei mich jetzt das warten auf den Kunden besonders nervt, ich bin es gewohnt rauszufahren, zu agieren.

Kurz eine tatkräftige, bodenständige, engagierte und disziplinierte Persönlichkeit mit „Mittelstands-Mentalität“, der zu seinem und vielleicht bald auch zu Ihrem Wort steht.

Verfügbarkeit 4Wochen

Gehalt: >47.500€ p/a

Mit freundlichen Grüßen



Peter Tunk-Haspel