

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Jan-Peter Gienapp, geboren am 26. April 1974, begann seine Tätigkeit in unserem Unternehmen am 1. Juli 1997 als Gebietsverkaufsleiter Handel für das Gebiet Hamburg/Schleswig-Holstein. Aufgrund seiner erfolgreichen Bewerbung auf eine innerbetriebliche Stellenausschreibung übernahm Herr Gienapp am 1. Oktober 2001 neue Aufgaben als regionaler Key Account Manager im Kernabsatzgebiet Bremen. Wegen seiner sehr guten Leistungen wurde Herr Gienapp am 1. Januar 2004 zum Junior Key Account Manager Handel ernannt. Zu seinen bisherigen Tätigkeiten verweisen wir auf die vorhandenen Zwischenzeugnisse.

Seit dem 1. Oktober 2005 ist Herr Gienapp als Account Manager für folgende Aufgaben zuständig

- Absatz- und Marktanalysen mit Erarbeitung entsprechender kundenindividueller Strategien zu Mehrabsatz
- Durchführung und Umsetzung der Jahresgespräche der definierten nationalen und regionalen Key Accounts im Bereich Lebensmitteleinzelhandel (LEH), Getränkeabholmärkte (GAM) unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Parameter
- zielgerichtete Kommunikation und Umsetzung der definierten InBev Preis- und Markenstrategie
- Pflege von intensiven Kundenkontakten
- Durchführung von Leistungsgesprächen
- Verantwortung für die Umsetzung und Erreichung der operativen und strategisch definierten Ziele
- Organisation und Durchführung von Messen.

Sein Arbeitsgebiet beherrscht Herr Gienapp stets fachlich souverän und kennt sich mit allen Prozessen und Gegebenheiten des Unternehmens sehr gut aus. An Seminaren und Weiterbildungsveranstaltungen nimmt er stets erfolgreich und mit sehr großem Interesse aktiv teil. Aufgrund seiner äußerst schnellen Auffassungsgabe arbeitet sich Herr Gienapp sehr rasch in neue Aufgabengebiete ein, ist vielseitig einsetzbar und überblickt auch schwierigste Zusammenhänge vollständig. Darüber hinaus behält er selbst in extremen Stresssituationen und unter Zeitdruck die Übersicht, handelt konsequent und erzielt ausgezeichnete Ergebnisse.

Die Arbeitsweise von Herrn Gienapp ist stets gekennzeichnet durch Verantwortungsbewusstsein und Gewissenhaftigkeit. Er identifiziert sich absolut mit seiner Aufgabe und dem Unternehmen und stellt persönliche Belange bei Notwendigkeit stets zurück. Zudem liegt die Qualität seiner Arbeit auch bei schwierigen Aufgaben, bei objektiven Problemhäufungen und bei Termindruck stets sehr weit über den Anforderungen. Die Anforderungen der Stelle und unsere Erwartungen übertrifft er in sehr hohem Maße, so dass wir mit seinen Leistungen stets außerordentlich zufrieden sind.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen ist stets ausgezeichnet. Herr Gienapp trägt in jeder Hinsicht zu einer sehr guten und effizienten Teamarbeit bei. Auch sein Verhalten gegenüber unseren Geschäftspartnern und Kunden ist immer einwandfrei. Unser Unternehmen wird von ihm stets in vorbildlicher Weise repräsentiert.

Dieses Zwischenzeugnis haben wir auf Wunsch von Herrn Gienapp aufgrund eines Vorgesetztenwechsels ausgestellt.

Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um Herrn Gienapp für die bisher geleistete sehr hervorragende Arbeit zu danken und wünschen uns eine noch lange währende konstruktive Zusammenarbeit.

Bremen, 17.03.2008

InBev Deutschland
Vertriebs GmbH & Co KG



Marcel Freches
Leiter Account Management Handel



Malte Arndt
People Developer Sales & Distribution