

Hannah Jil Brendgen
Bulgersteyn 7193
3011AB Rotterdam, NL
+43 676 9442888
hannah_brendgen@yahoo.de

Valensina GmbH
Personal Services
Ruckes 90
41238 Mönchengladbach

Rotterdam, den 03.02.2021

Bewerbung als National Key Account Managerin (ab Mai/Juni 2021)

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Unternehmen Valensina steht für mich nicht nur für eine langjährige Tradition, qualitativ hochwertige Produkte und eine der bekanntesten Marken Deutschlands, sondern auch für eine starke Position am Markt. Die Möglichkeit, an der zukünftigen Ausrichtung von Valensina mitzuwirken und einen Teil zu dieser Tradition beitragen zu können, bewog mich zu der Bewerbung auf die ausgeschriebene Stelle des National Key Account Managers.

Nach meinem Management Masterstudium an der Wirtschaftsuniversität Wien, bei welchem ich mich auf die Bereiche Governance, Communication und Consulting fokussierte, begann ich Ende 2017 bei Unilever in Wien als Key Account Managerin. Hier war ich zunächst in der Kategorie Foods tätig und vertrat u.a. Marken wie Knorr und Kurer. Zu meinem Aufgabenbereich gehörte die eigenverantwortliche Betreuung meiner zugewiesenen Accounts (u.a. die REWE Group), Produktneuvorstellungen, Jahresgespräche und Vermarktungspläne. Ich leitete ebenfalls das Projekt Management zum erfolgreichen Launch der Marke „meFood“, welche als Innovation im Convenience-Bereich neue Shopper anspricht. Nachdem ich in die Kategorie Home/Personal Care wechselte und einige Monate den Drogeriebereich näher kennenlernen durfte, erhielt ich die Möglichkeit ins Unilever Head Office nach Rotterdam zu wechseln, um dort als International Account Managerin unser globales Geschäft mit Europas größtem Discounter voranzutreiben. Zu meinen Tätigkeiten gehören Preisverhandlungen, Sortimentsabsprachen, aber auch die strategische und profitable Weiterentwicklung dieses dynamischen Vertriebskanals - vor allem die Etablierung neuer Marken und Produktformate. Hierzu arbeite ich laufend mit cross-funktionalen Teams zusammen, die in Europa und den USA ansässig sind. In enger Abstimmung mit den lokalen Teams erarbeite ich die Marken- und Preisstrategien, das Produktportfolio für 27 Länder sowie die entsprechenden Vermarktungen. Die Verantwortung des Budgets, der Umsatz- und Profitabilitätsziele liegt dabei stets bei mir.

Einen Wechsel zu Valensina sehe ich als Weiterentwicklung meines beruflichen Werdeganges und als eine neue berufliche Herausforderung, bei der mir meine bisherigen Erfahrungen als fundierte Grundlage dienen. Meine bisherigen beruflichen Tätigkeiten waren/sind ebenfalls durch ein sehr dynamisches Umfeld geprägt, was sehr eng an die sich laufend verändernden Konsumentenbedürfnisse und Marktgegebenheiten geknüpft ist. Diese stelle ich stets in den Fokus meines Handelns und möchte daher die strategische und operative Zusammenarbeit mit Valensinas Kunden weiter ausbauen. Das Arbeiten mit Marktdaten (u.a. Nielsen, Focus und GfK) ist mir sehr vertraut, ebenso eine stark analytische und unternehmerische Denkweise. Da ich ausschließlich mit internationalen Teams zusammenarbeite, beherrsche ich Englisch verhandlungssicher. Mein aktueller Beruf setzt stets ein hohes Maß an Passion, Einsatzbereitschaft und unternehmerischer Kreativität voraus, sowie Belastbarkeit und Organisationstalent. Ich arbeite sehr gerne im Team, scheue jedoch auch eigenverantwortliches Arbeiten in keiner Weise. Zuverlässigkeit und große Sorgfalt zählen ebenfalls zu meinen Stärken.

Ich bitte sie, diese Bewerbung vertraulich zu behandeln. Meine Gehaltsvorstellung beläuft sich auf 95.000€ p.a.. Ich würde mich sehr darüber freuen, als National Key Account Manager einen Einstieg bei Valensina zu erlangen und mich in einem spannenden und vielseitigen Umfeld weiterentwickeln zu können. Sagt Ihnen meine Bewerbung zu, freue ich mich auf ein baldiges, persönliches Gespräch.

Mit freundlichen Grüßen,



Hannah Jil Brendgen