



René Koch

* 11.11.1977 in Hamburg

zusammenlebend, keine Kinder

Palmaille 35 - 22767 Hamburg

E-Mail: mail@renekoch.de

Tel. 0177 – 320 12 98

Bewerbung als Gebietsverkaufsleiter in Hamburg

Persönliche Stärken

- ✓ selbstorganisiert, strukturiert und zielorientiert
- ✓ verantwortungsbewusst, belastbar und entscheidungsfähig
- ✓ kommunikationsstark und konfliktfähig mit hoher Moderationskompetenz
- ✓ durchsetzungs-, kooperations- und teamfähig
- ✓ organisatorisches Geschick, mutig und zuverlässig
- ✓ empathisch, humorvoll und mitreißend

Fachliche Qualifikationen

- ✓ Kaufmännische Berufsausbildungen zum Industriekaufmann und Versicherungsfachmann
- ✓ Weiterbildungen als Kommunikationstrainer und zertifizierter systemischer Managementcoach
- ✓ Hohe Kundenorientierung und betriebswirtschaftliches Zahlenverständnis
- ✓ Sehr gute Kenntnisse und sicherer Umgang mit MS Office und Warenwirtschaftssystem ERP 42
- ✓ Führerschein Klasse B und C
- ✓ Deutsch als Muttersprache und Englisch fließend in Wort und Schrift

Berufserfahrung

19 Jahre Vertrieb, Kundenbetreuung, Reklamationsmanagement

DACH Region in deutscher und englischer Sprache.

Selbständig und angestellt im Innen- und Außendienst u.a. als Key Account Manager, Bezirksleiter, Einzelhandel, B2B und B2C sowie Customer Service. Komplette Abwicklung und Durchführung von Akquise, Einkauf, Verkauf und After Sales. Mitarbeiterführung und Budgetverantwortung u.a. in Bereichen Genussmittel, Dialogmarketing, Versicherung, IT-Dienstleistung, Gästebetreuung und Fußballbundesliga

7 Jahre Projektmanagement

Erstellung und Durchführung von Vertriebstrainings und -konzepten, CRM-Maßnahmen, Kommunikationsleitfäden, Unternehmerischen Leitbildentwicklungen, Entwicklung von Mitarbeiter*innen, Optimierung von Arbeitsabläufen und -prozessen

3 Jahre Training, Coaching und Klärung

Erstellung und Durchführung von Inhouse und externen Trainings für Kommunikation, Konfliktmanagement, Vertrieb, Führungskräfteentwicklung und Mitarbeiterführung

Hauptberuflich

06/2015 – heute	InnovaSys GmbH Hamburg Key Account Manager IT- Dienstleistungen in Teilzeit <ul style="list-style-type: none"> • B2B Vertrieb von IT-Dienstleistungen für mittelständische Unternehmen • Neukundenakquise, Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden • Verantwortlich für signifikant positive Umsatzentwicklung • Erfolgreiche Erschließung neuer Geschäftsfelder. • Angebots- und Auftragserstellung im Warenwirtschaftsprogramm ERP 42 • Projektmanagement in Zusammenarbeit mit den internen Fachbereichen
01/2014 – 02/2015	JS Deutschland Key Account Manager Direktmarketing <ul style="list-style-type: none"> • Telefonischer B2B Vertrieb anzeigenfinanzierter Imagebroschüren • In deutscher und englischer Sprache in der DACH Region. • Leadqualifizierung und Kaltakquise von qualifizierten Besuchsterminen auf Geschäftsführer- / „Entscheider-Ebene“
05/2013 – 09/2013	AIDA Cruises Gastgeber Kreuzfahrt Gästebetreuung, Veranstaltungskonzeption und Moderation an Bord
03/2006 – 05/2013	HSV Fußball AG und Deutscher Fußball-Bund (DFB) Fanbeauftragter Profifußball Erarbeitung, Umsetzung und Moderation von Deeskalationsmaßnahmen
11/2001 – 03/2006	Generali Versicherung Selbstständiger Versicherungsaußendienst B2B und B2C Vertrieb für Versicherungen und Finanzdienstleistungen
10/2000 – 11/2001	Räder Vogel GmbH & Co. KG Vertriebsinnendienst DACH Region + Ost- und Nordeuropa B2B Vertrieb für die Ausstattung von Flurförderfahrzeugen (FFZ)
01/2000 – 10/2000	Reemtsma Cigarettenfabriken Bezirksleiter Außendienst Tabak Facheinzelhandel Direkter B2B Vertrieb im FEH, LEH und C&C

Nebenberuflich

06/2020 – heute	Stadionsprecher HSV U21 (Regionalliga Nord)
01/2018 – heute	Trainer und Coach für Kommunikation, Vertrieb und Führung Kommunikationstraining für Menschen die in ihrer Rolle „zwischen den Stühlen“ sitzen. (u.a. Betriebsräte, JAV, Interessenvermittler*innen) Themen: Konfliktansprache, Beratungsgespräche und Umsetzungstraining Vertriebstraining für operative und strategische Mitarbeiter*innen Themen: Customer Care, Beziehungsaufbau, Beschwerdemanagement Führungskräftestraining auf mittlerer Entscheidungsebene Themen: Mitarbeiterführung, Konfliktansprache und Zielvereinbarungen
10/2013 – heute	Improvisationstheater und Bühnenmoderation

Aus- und Weiterbildungen

09/2017 - 04/2018	Systemischer Managementcoach Hamburger Schule - Ausbilder: Dr. Rolf Meier Ausbildung und Zertifizierung
04/2018	Experte für die Motivationspotenzialanalyse motivation analytics UG – Institut für Motivationspotenziale – Ausbildung und Zertifizierung in der Personaldiagnostik
11/2016 – 11/2017	Businesstrainer Osterberginstitut in Kooperation mit der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel Weiterbildung Train the Trainer
11/2002 – 11/2003	Versicherungsfachmann (BWV) Generali Versicherung Ausbildung
09/1998 – 01/2000	Industriekaufmann Reemtsma Cigarettenfabriken Ausbildung Schwerpunkt Vertrieb
10/1996 – 07/1997	Grundwehrdienst Bundeswehr Sanitätsbataillon 6, Itzehoe
06/1996	Abschluss Höhere Handelsschule
06/1994	Realschulabschluss

Persönliches

Ehrenamtlich

Schöffe am Landgericht Hamburg

Botschafter vom ASB Wünschewagen

Organisation von Charity Veranstaltungen sowie Sach- und Geldspenden

Hobbys

Reisen und Boxen

Besuch von Theater- und Sportveranstaltungen

Hamburg, 08.02.2021