

# CURRICULUM VITAE

MICHAEL DÖMEL

\*19. Juli 1971 in Hamburg

Frankenstraße 19, D-40476 Düsseldorf

T: +49 173 29 28 645

M: mdomel@gmx.net



- akquisitionstarker Vertriebler und erfahrener Key-Account-Manager im Bereich FMCG
- langjährige Erfahrung im Marken- und Handelsmarkengeschäft (EMEA)
- strukturierte, transparente und kundenorientierte Arbeitsweise
- 2.000+ Termine im Außendienst (EMEA)
- CRMLer der 1.Stunde, gute ERP-Kenntnisse, versierter Softwarenutzer
- empathisch, international, multikulturell und erfolgreich im Team

## BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

01/2020 - 04/2020 **Leiter Verkauf & Marketing**

DABEL Automation Intelligence GmbH, Düsseldorf

- Einarbeitung in die Materie (Gebäudesteuerung mittels KI)
- Erstellung eines Verkaufs- und Marketingplans für die DACH-Region
- Anpassung und Pflege des CRMs
- Neukundenakquisition
- Erstellung und Überarbeitung von Präsentationen
- Ständige Überprüfung der Unternehmensprozesse
- Beendigung der Tätigkeit wg. fehlender Unternehmensfinanzierung

01/2003 - 11/2019 **Kaufmann im Bereich Sales & Marketing (FMCG)**

BiYe e.K., Düsseldorf | Mar-Ko GmbH & Co KG, Blankenhain

- Vertrieb (auch mittels Ausschreibung) von Snackprodukten (FMCG, Marke & Handelsmarke) an Einzel- & Großhändler in Europa
- nationales & internationales Key-Account-Management
- Markeneintragung & Markenüberwachung im EMEA-Raum
- Aufbau einer Ethno-Marke und eines Distributionsnetzwerkes mit Schwerpunkt auf DACH, UK, Benelux, Türkei und MENA
- enge und stetige Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung, Produktion, Qualitätssicherung und Logistik
- Aufbau und Steuerung eines internationalen Vertriebsteams

- termingerechte Organisation von & Teilnahme an Handelsmessen
- Planung, Durchführung und Auswertung von ATL & BTL Maßnahmen
- Vertragswesen, Reporting, Angebots- und Rechnungsstellung
- Exportabfertigung (Zoll, Behörden, IHK, Spediteure)
- Entwicklung eines Snackprodukts mit Blick auf den NATO-Standard, Aufbau eines europäischen Verteilernetzwerkes für Armeeverpflegung
- Geschäftseinstellung wg. Rechtsstreitigkeiten zwischen den Gesellschaftern der Produktionsstätte

**06/2002 - 11/2002 Sales Executive für IT-Dienstleistungen**

Dimension Data AG, Oberursel (heute NTT Germany)

- Kundenakquisition, Vertrieb im Innen- und Außendienst

**04/2001 - 11/2001 Sales Manager DACH für IT-Komponenten**

Buffalo Technology UK Ltd, Erkrath

- Eröffnung des DACH Vertriebsbüros in Erkrath
- Teamentwicklung
- Produkteinführungen in Zusammenarbeit mit Distributoren und einem PR Büro
- Kundenakquisition, Vertrieb im Innen- und Außendienst

**04/1999 - 03/2001 Sales Manager UK im Bereich ITK**

ITOCHU Electronics Co Ltd., London

- Teamentwicklung
- Aufbau eines Vertriebsnetzwerkes (UK)
- Key-Account-Management
- Planung, Durchführung und Auswertung von ATL- & BTL-Maßnahmen

**10/1998 - 03/1999 Sales Manager im Bereich ITK**

ITOCHU Electronics Co. Ltd., Düsseldorf

- Produkt- und Zielmarktidentifikation, Erstellung des Geschäftsplans
- Markt- und Kundenrecherche, Produktlokalisierung in Zusammenarbeit mit dem Hersteller
- Akquisition eines Referenzkunden in England

**01/1997 - 09/1998 Sales Manager Satellitenkommunikation und Breitbandtechnik**

ITOCHU Communications GmbH, Bad Homburg

- Abverkauf der Lagerbestände an Bestands- und Neukunden
- Kooperationen mit einem Logistikdienstleister (3PL)

- Auslagerung des Supports und des Ersatzteilverkaufs an einen Dienstleister

03/1996 - 12/1996 **Speditionskaufmann Landverkehre ehemalige Sowjetunion (GUS)**  
ITOCHU Communications GmbH, Düsseldorf u. Bad Homburg

- Verhandlung mit Frachtführen, Einkauf von Ladungskapazitäten
- Waren-und LKW-Disposition (Versand ex Freihafen Hamburg)
- Erstellung von Warenbegleitdokumenten & Transportüberwachung
- Rechnungsprüfung, Inventur

01/1995 - 03/1996 **Zivildienstleistender**  
Sozialamt, Düsseldorf

05/1994 - 12/1994 **Kundendienstmitarbeiter**  
EMS Kurierpost GmbH, Hamburg

08/1993 - 03/1994 **Aufenthalt in Montreal, Kanada**  
Aufnahmeprüfung an der McGill Universität

06/1993 - 07/1993 **Speditionskaufmann, Abteilung „Special Service“**  
TNT Express Worldwide GmbH, Hamburg

#### AUSBILDUNG

08/1990 - 06/1993 **Ausbildung zum Speditionskaufmann**  
TNT Express Worldwide GmbH, Hamburg

06/1990 Mittlere Reife, Brecht Schule Hamburg

#### FORT- UND WEITERBILDUNG

12/2001 - 05/2002 Alliance Française, Paris, Sprachschule

#### BESONDERE PROJEKTE

- DABBEL: Akquisition des Kunden Vinci / Mannheim zwecks Implementierung der künstlichen DABBEL Intelligenz (KI) in Gebäudeleittechniken im Bereich Private Public Partnership
- BiYe: Zielgruppendefinition, Erstellung des Geschäftsplans, Markenfindung, zielgruppengerechte Verpackungsgestaltung unter Berücksichtigung der einschlägigen EU-Verordnungen

- BiYe: Konzeption eines Verbrauchergewinnspiels via Facebook sowie einer aktionsbezogenen Homepage unter Einbindung von Cross-Marketing-Partnern (z.B. Nintendo, Nike, Islamic Relief)
- BiYe: Weiterentwicklung eines kommerziellen Snackprodukts mit Blick auf den NATO-Standard, Listung des Produkts bei europäischen Verteilern im Bereich Armeeverpflegung
- BiYe: Auswahl eines in den GCC-Staaten anerkannten Zertifizierers und Optimierung der Supply-Chain zwecks Erlangung des Marktzugangs in den GCC-Staaten

#### SPRACHKENNTNISSE

Deutsch: Muttersprachler

Englisch: Verhandlungssicher

Französisch: mündliche und schriftliche Kenntnisse, schnell ausbaufähig

#### SOZIALES ENGAGEMENT

- Betreuung von Studenten aus dem arabischen Raum (allgemeine Navigationshilfe, Beantragung von DAAD Stipendien, Sprachtraining, Einbürgerungsanträge)
- Unterstützung von Menschen in behördlichen Angelegenheiten jedweder Art

#### Sonstiges

Führerschein der Klassen B,C1, BE, C1E, CE und L.

Düsseldorf, 22. Juli 2021



Michael Dömel