

Zeugnis

Frau Birgit Bandemer, geb. am 02.01.1968, war vom 01. Juli 1996 bis zum 15. Oktober 2006 in unserem Unternehmen als Key Account Manager tätig.

Electronic Arts (NASDAQ: ERTS), mit Hauptsitz in Redwood City, Kalifornien (USA), ist das weltweit führende Unternehmen auf dem Gebiet der interaktiven Unterhaltungssoftware. Das Unternehmen entwickelt, veröffentlicht und vertreibt weltweit Software für das Internet, PC- und Videospielsysteme. Electronic Arts vermarktet ihre Produkte unter drei verschiedenen Markennamen: EA™, EA SPORTS™ und EA SPORTS BIG™.

Hierbei umfassten die Tätigkeiten von Frau Bandemer folgende Verantwortungsbereiche und Aufgaben:

- Führung und Pflege des Account Plans unter Einbeziehung aller zur Verfügung stehenden Umsatz- und Absatzstatistiken, historischen Salesdaten, Businessplanzahlen, kundenspezifischen Informationen inkl. der Erstellung eines individuellen Promotionplans.
- Erstellung von kundenspezifischen Umsatz- und Absatzanalysen sowie die Entwicklung von Verkaufsstrategien auf Basis des Accountplans.
- Kontaktpflege zu allen relevanten Entscheidungsträgern des Kunden, Vorbereitung und Führung von Verkaufs- und Jahresgesprächen sowie Abschluss von Konditionsvereinbarungen zur Vorlage bei dem Sales Manager.
- Vorbereitung, Planung und Durchführung von kundenbezogenen Promotion- und Verkaufsförderungsaktivitäten unter Berücksichtigung der Kundenbelange und des zur Verfügung gestellten Budgets.
- Erstellung und Nachbearbeitung von Angeboten im Rahmen der direkten Kundenverantwortung sowie die Unterstützung und Kontrolle des Angebotswesens innerhalb des Verantwortungsbereiches.
- Ausarbeitung von kundenorientierten Verkaufsstrategien in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung zur Umsetzung von Angeboten, Verkaufs- und Platzierungsvorschlägen.
- Erstellung und Einhaltung eines wöchentlichen Besuchsplans, sowie anschließender Bericht über die Besuchsergebnisse an den Vorgesetzten.
- Erarbeitung eines Kundenakquisitionsplanes in Zusammenarbeit mit dem Sales Manager zur Erreichung der Vertriebsziele.

- Beschaffung, Definierung und Bereitstellung von notwendigen Umsatz-, Absatz- und Marktdaten, sowie deren Analyse zur Realisierung der EA-Verkaufsziele.
- Laufende Berichterstattung über Konkurrenzaktivitäten, Ermittlung und Kommentierung von Kundenbeurteilungen über Mitbewerber, Auswertung von Informationen, sowie deren Aufbereitung und Weitergabe an alle relevanten Stabsstellen.
- Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsm Meetings, Kundenpräsentationen und Jahresgesprächen.

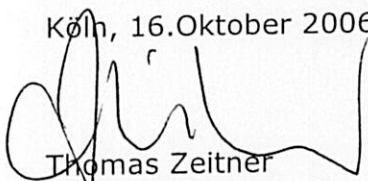
Frau Bandemer verfügt über sehr fundiertes Fachwissen, das sie mit einer fundierten Marktkennntnis und einem sicheren Gespür für entscheidende Maßnahmen verband. Sie schaffte es stets, unsere Visionen in konkreten Projekten zu definieren und zielorientiert, konsequent und somit erfolgreich umzusetzen. Ebenso erreichte sie alle vorgegebenen Vertriebsziele.

Sehr großen Wert legte Frau Bandemer auf den Neuaufbau, die Pflege und den Ausbau von Kundenkontakten. Zudem zeichnete sie sich durch ihre sehr gute Auffassungsgabe, ihre Zuverlässigkeit, sowie ihre hohe Flexibilität aus. Ihre selbstständige Arbeitsweise ist gekennzeichnet von hoher Eigeninitiative. Sie erfüllte die ihr übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.


Ihre Persönlichkeit und ihre ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten machten Frau Bandemer darüber hinaus zu einer geschätzten Gesprächspartnerin auf allen Ebenen. Ihr Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeitern und Geschäftspartnern war in jeder Beziehung stets vorbildlich. Von ihren Vorgesetzten und Kollegen im In- und Ausland wurde sie wegen ihrer hohen Fach- und Beratungskompetenz stets geschätzt.

Frau Bandemer verlässt unser Unternehmen zum 15. Oktober 2006 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern ihre Entscheidung sehr, danken ihr für ihre erfolgreiche Arbeit und wünschen ihr für ihre berufliche wie persönliche Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Köln, 16. Oktober 2006



Thomas Zeitner
Geschäftsführer



Simone Kock
Human Resource Manager