



Zeugnis

Mast-Jägermeister Deutschland GmbH

Jägermeisterstraße 7 – 15
38296 Wolfenbüttel
Tel +49 5331 90040-00
Fax +49 5331 90040-01
www.jaegermeister.de

Herr Christian Eberle, geboren am 19.06.1976, war vom 07.10.2019 bis 15.05.2020 als Regionaler Verkaufsleiter Sales Force On-Trade in unserem Unternehmen tätig.

Herr Eberle verantwortete mit seinen 9 direkt unterstellten Mitarbeitern die Geschäftsentwicklung in der Verkaufsregion Süd und sorgte für die Durchsteuerung und Umsetzung der Gastronomiekonzepte und Maßnahmen. Zu seinem Tätigkeitsbereich gehörten insbesondere folgende Aufgaben:

Geschäftsentwicklung

- Steigerung des Absatzes im Verkaufsgebiet Süd
- Managen des zugeordneten Budgets
- Implementierung von Customer-Marketing-Maßnahmen
- Umsetzung der nationalen Ziele im Verkaufsgebiet
- Mitarbeit im Führungsteam On-Trade
- Sicherung von (Neu-)Listungen

Mitarbeiterführung und -entwicklung

- Erfolgsorientierte Entwicklung des verantworteten Teams
- Nach-, Um- & Neubesetzung im Team
- Zielimplementierung & Monitoring (permanente Erfolgskontrolle)
- Kontinuierliches Coaching des Teams

Projektsteuerung

- Mitarbeit an abteilungsübergreifenden Projekten im Führungsteam
- Teilnahme an unternehmensweiten Projekten
- Eigenverantwortliche Implementierung von übergeordneten Projektergebnissen

Herr Eberle war eine verantwortungsbewusste Führungskraft mit einer hohen Leistungsbereitschaft. Er behielt auch in Belastungssituationen - wie der Coronazeit - einen klaren Kopf, um die richtigen Maßnahmen zu ergreifen. Mit seinem Kommunikations- und Verhandlungsgeschick sowie seinen guten Kenntnissen über die Gastronomielandschaft verstand er es, die Mitarbeiter und unsere Verkaufskonzeption erfolgreich einzusetzen. Er erzielte immer gute und gewinnbringende Ergebnisse. Alle Aufgaben erledigte er stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Mast-Jägermeister Deutschland GmbH

Sitz Wolfenbüttel
Amtsgericht Braunschweig
Handelsregisternummer B 206625

Geschäftsführer:
Torsten Römsch
Christian Koch

Jägermeister

2 | 2

Besonders erwähnen möchten wir, dass Herr Eberle durch die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen sein Fachwissen stets erweiterte, so hat er z.B. erfolgreich eine Sales Coach Ausbildung bei einem renommierten Trainingsinstitut für Vertrieb und Führungskräfte absolviert.

Aufgrund seiner fachlichen Kompetenz wurde Herr Eberle in unserem Unternehmen allgemein stets geschätzt. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden war immer einwandfrei. Seine Mitarbeiter motivierte er durch eine fach- und personenbezogene Führung immer zu sehr guten Leistungen.

Herr Eberle scheidet mit dem heutigen Tage aus unserem Unternehmen aus. Wir danken ihm für seine Mitarbeit und wünschen ihm für seine weitere berufliche und private Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Wolfenbüttel, den 15.05.2020

Mr/Sp

Mast-Jägermeister Deutschland GmbH

ppa.


Henrike Moldenhauer
Head of Human Resources

i.


Simon Jödecke
Head of Key Account Management/
Sales Force On-Trade

AND UNION

ZEUGNIS

Herr Christian Eberle, geboren am 19. Juni 1976, war in der Zeit vom 01. April 2018 bis 30. April 2019 in unserem Unternehmen als On-Trade Direktor Deutschland tätig. In dieser Funktion berichtete er direkt an den Chief Operating Officer und führte eine Mitarbeiterin.

Sein Aufgabenbereich umfasste die folgenden Tätigkeiten:

- Absatzentwicklung und Kundenbetreuung
- Verantwortung für die strategische und konzeptionelle Weiterentwicklung der Gastronomiekanäle
- Segmentierung des Marktes sowie intensive und regelmäßige Kundenbetreuung, Akquisition von Neukunden sowie Betreuung von Vertretern
- Konzeption, Steuerung und Erfolgskontrolle von innovativen B2B- und B2C-Aktivierungsmaßnahmen im Zuge neuer Kommunikationsstrategien und Kampagnen
- Angebotserstellung, Preisgestaltung sowie Durchsetzen der vorgegebenen Preispolitik
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Erstellung von Marktprognosen für die Produktions- und Jahresplanung
- Kooperationen mit Partnern aus Lifestyle- und Lebensmittelindustrie sowie die Zusammenarbeit mit Agenturen

Herr Eberle arbeitete sich schnell in sein jeweiliges Aufgabengebiet ein und erledigte seine Aufgaben stets mit sehr großem Engagement und persönlichem Einsatz. Er war sehr ausdauernd und belastbar, verfügt über ein umfassendes Fachwissen und verstand es jederzeit neue Erkenntnisse auf aktuelle Aufgabenstellungen anzuwenden. Seine Arbeiten führte er immer sehr zuverlässig und äußerst rationell aus. Auch mit Arbeitstempo, Arbeitsmenge sowie der Güte seiner Arbeitsergebnisse waren wir jederzeit voll zufrieden. Er überzeugte seine Mitarbeiter, motivierte sie und führte sie stets zu sehr guten Leistungen.

Herr Eberle erledigte die ihm übertragenen Aufgaben äußerst pflichtbewusst und stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kollegen und Kunden war jederzeit vorbildlich.

Herr Eberle verlässt unser Unternehmen zum 30.04.2019. Wir bedauern dies sehr, danken ihm für seine stets guten Leistungen und wünschen ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

München, 30. April 2019


(Henning Madea – CEO AND UNION GmbH)

AND UNION GmbH

Steuernummer: 143/114/01875 Registergericht: München (HRB 236703) Geschäftsführer: Henning Madea Ust-IdNr.: DE316653543
Lindwurmstraße 114, 80337 München, Germany



Zeugnis

Herr Christian Eberle, geboren am 19. Juni 1976, war vom 01. Dezember 2014 bis zum 31. Oktober 2017 in unserem Unternehmen als Verkaufsleiter Gastronomie & Handel tätig.

CREW Republic ist eine 2011 gegründete, kreative Brauerei und steht für ehrliche, handwerklichgebraute und geschmacklich außergewöhnliche Biere.

Die Tätigkeiten von Herrn Eberle umfassten insbesondere:

- Planung, Entwicklung und Durchführung von Vertriebsaktivitäten
- Direkte Berichterstattung sowie Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Akquisition und Betreuung von Kunden des Getränkefachgroßhandels und des Getränkefachhandels
- Akquisition und Betreuung von Gastronomie-, Systemgastronomie-, Hotellerie-, Handels- und Conveniencekunden
- Betreuung und Beratung der Großkunden
- Angebotsmanagement und -kalkulation sowie Durchführung von Preisverhandlungen bis um Vertragsabschluss
- Strukturierung und Weiterentwicklung des Verkaufsgebiets
- Durchführung von Produktpräsentationen sowie Verbesserung der Markensichtbarkeit im Bereich des Kunden
- Planung und Kontrolle von Absatz- und Umsatzzielen sowie Datenbeschaffung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Cooperation Management & Sponsorships
- Support und Servicefunktion für andere unternehmerische Aktivitäten (z.B. Marketing)
- Repräsentation des Unternehmens gegenüber Kunden sowie auf Messen und Events
- Aufbau und Pflege von Kontaktnetzwerken

Herr Eberle verfügt über umfassende und vielseitige Fachkenntnisse, die er immer sicher und gekonnt in der Praxis einsetzte. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweiterte und aktualisierte er immer mit sehr gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen.

Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell sehr gute Lösungen zu finden.



Herr Eberle zeigte jederzeit hohe Eigeninitiative und identifizierte sich immer voll mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine sehr große Einsatzfreude überzeugte. Auch in Situationen mit großem Arbeitsaufkommen erwies er sich immer als in hohem Maße belastbar.

Alle Aufgaben führte er vollkommen selbstständig, sehr sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agierte immer ruhig, überlegt und zielorientiert und in hohem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in guter Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Eberle war in hohem Maße zuverlässig.

Für alle auftretenden Probleme fand er ausnahmslos ausgezeichnete Lösungen. Die Leistungen von Herrn Eberle haben jederzeit und in jeder Hinsicht unsere vollste Anerkennung gefunden.

Er wurde wegen seines stets freundlichen und ausgeglichenen Wesens allseits sehr geschätzt. Er war immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellte, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden war ausnahmslos vorbildlich und loyal.

Herr Eberle verlässt unser Unternehmen mit dem 31. Oktober 2017 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies sehr, weil wir mit ihm einen sehr guten Mitarbeiter verlieren. Wir bedanken uns für die stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Unterschleißheim, 31. Oktober 2017

CREW Republic Brewery GmbH

Mario Hanel

Timm Schnigula



CREW Republic Brewery GmbH
Andreas-Danzer-Weg 30
85716 München/Unterschleißheim
TEL: +49 (0) 89 411 471 29-0
FAX: +49 (0) 89 411 471 29-9
crew@crewrepublic.de
www.crewrepublic.de

CREW REPUBLIC BREWERY GMBH
ANDREAS-DANZER-WEG 30
D-85716 UNTERSCHLEISSHEIM (MÜNCHEN)

TEL. +49 (0) 89 411 471 29 - 0
FAX +49 (0) 89 411 471 29 - 9
CREW@CREWREPUBLIC.DE

GESCHÄFTSFÜHRER: MARIO HANEL UND TIMM SCHNIGULA
SITZ DER GESELLSCHAFT: UNTERSCHLEISSHEIM
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB 192985
STEUERNUMMER: 143/127/11258, UST-IDNR. DE 277998456

OBERBANK AG - ZWEIGNIEDERLASSUNG BAYERN
KONTO: 1041 0354 84, BLZ: 701 207 00
IBAN: DE28 7012 0700 1041 0354 84
BIC: OBLKDE33

WWW.CREWREPUBLIC.DE

fritz-kola GmbH

HAMBURG

Liebigstr. 2-20, Haus 12
D-22113 Hamburg
Tel. +49 40 / 21 90 71 69-0
Fax +49 40 / 21 90 71 69-9
info@fritz-kola.de

Arbeitszeugnis

Herr Christian Eberle, geboren am 19. Juni 1976 in München, war vom 03. März 2014 bis 30. November 2014 in unserem Unternehmen als Regionaler Verkaufsleiter Süddeutschland für den Bereich Gastronomie und Getränkefachgroßhandel tätig.

Sein Aufgabengebiet beinhaltete folgende Tätigkeiten:

- Neukundenakquisition & Bestandskundenbetreuung
- Intensive Pflege und Aufbau der Kundendatenbank mittels SAP Business One
- Strategische & operative Umsetzung von vereinbarten Marktbearbeitungen für den Bereich Gastronomie innerhalb des Vertriebsgebietes
- Planung, Umsetzung und Kontrolle des gezielten Absatzes und Ertrags der Produkte
- Eigenverantwortliche Budgetverwaltung
- Kalkulation von (Listungs-) Angeboten und eigenständige Führung von Vertragsverhandlungen
- Umsetzung kundenindividueller Marketingaktivitäten in Zusammenarbeit mit relevanten Schnittstellenabteilungen
- Eigenverantwortliche Konzeption und Organisation des Markenauftritts von fritz-kola auf Veranstaltungen
- Teilnahme an Messen
- Mitarbeiterführung von vier Außendienstmitarbeitern

Herr Eberle überzeugte uns durch sein sehr gutes Fachwissen, das er zudem sehr sicher und gekonnt in der Praxis einsetzte. Hervorzuheben sind auch seine guten Branchenkenntnisse.

Seine schnelle Auffassungsgabe ermöglichte es Herrn Eberle, auch schwierigere Sachverhalte sofort zu überblicken und dabei das Wesentliche zu erkennen. Dank seiner hervorragenden Denkfähigkeit und seiner sicheren Urteilsfähigkeit konnte er jede Problemlage meistern. Herr Eberle ergriff selbst die Initiative und zeigte große Einsatzbereitschaft für unser Unternehmen und unsere Kunden. Auch unter starker Belastung behielt er die Übersicht, handelte überlegt und bewältigte alle Aufgaben in guter Weise.

Stets arbeitete Herr Eberle umsichtig, gewissenhaft und genau. Zudem zeichnete er sich durch seine Zuverlässigkeit aus. Auch für unvorhergesehene Probleme fand Herr Eberle Lösungsansätze, die er erfolgreich in die Praxis umsetzte. Seine Mitarbeiterinnen und

fritz-kola GmbH

HAMBURG

Liebigstr. 2-20, Haus 12
D-22113 Hamburg
Tel. +49 40 / 21 90 71 69-0
Fax +49 40 / 21 90 71 69-9
info@fritz-kola.de

Mitarbeiter führte er zielbewusst zu überdurchschnittlichen Leistungen. Ihnen gegenüber war Herr Eberle immer sehr offen und kollegial, er verstand es jedoch auch, sich in den richtigen Momenten durchzusetzen. Auf diese Weise konnte er die Mitarbeiter seines Bereiches stets zu Höchstleistungen anspornen.

Das Verhalten von Herr Eberle gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war stets gut. Auch von unseren Kunden wurde er wegen seiner fachlichen und persönlichen Kompetenz sehr geschätzt.

Herr Eberle hat unseren Erwartungen in bester Weise entsprochen. Das Arbeitsverhältnis mit ihm endet aus betriebsbedingten Gründen. Wir bedauern sein Ausscheiden, bedanken uns für seine sehr gute Mitarbeit und wünschen ihm für seine berufliche und private Zukunft weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

fritz-kola GmbH



Juan Gravalos
(Vertriebsleitung)



Sarah Tank
(Personalleitung)

ZEUGNIS

Seite 1

Herr Christian Eberle, geb. am 19. Juni 1976, war vom 15. Juni 2011 bis zum 28.02.2014 in unserem Unternehmen im Bereich Sales tätig.

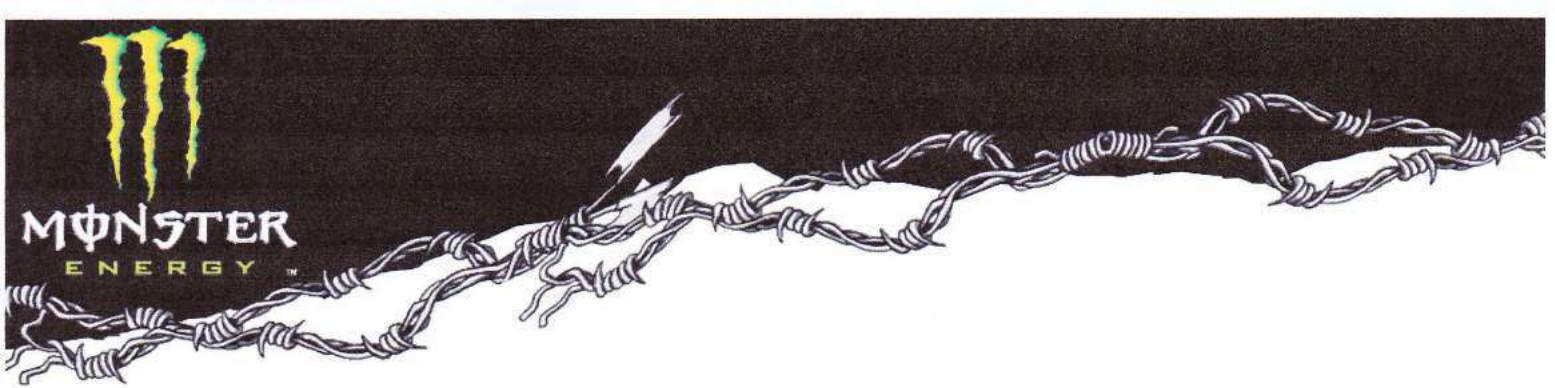
Vom 15. Juni 2011 bis zum 29. Februar 2012 war Herr Eberle für uns zunächst als Trade Development Manager für das Gebiet München und Umgebung im Außendienst tätig.

Wegen seiner außerordentlichen Leistungen und Erfolge wurde Herr Eberle am 01. März 2012 zum Senior Trade Development Manager und zuletzt am 01. März 2013 zum Regional Sales Manager befördert.

Herr Eberle leitete in dieser Funktion eigenverantwortlich die Distribution des Monster Energy Portfolios in der Region Süddeutschland und übernahm die Personalverantwortung für 10 Gebietsleiter im Außendienst.

Seine Aufgaben beinhalten im Einzelnen folgende Tätigkeitsschwerpunkte:

- Akquisition neuer Kunden
- Markt-und Wettbewerbsanalyse
- Betreuung der regionalen Key-Accounts und des GFGH
- Erschließung neuer Absatzmärkte und Marktfelder
- Erarbeitung von Vertriebs- und Marketing Konzepten
- Planung und Steuerung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Leitung eines nationalen Außendienst Teams mit bis zu 10 Mitarbeitern
- Schulung und Koordination der Gebietsleiter für die Region Süddeutschland



Seite 2

- Kooperations-Management sowie Steuerung der externen Dienstleister
- Erstellen von Unterlagen zur Unternehmenskommunikation / Präsentationen
- Planung und Durchführung von Messeauftritten und Events
- Kostencontrolling und Terminplanung

Herr Eberle verfügt über ein sehr fundiertes Fachwissen und hervorragende Marktkennntnisse, welche er gezielt in der Praxis einsetzte. Sehr großen Wert legte Herr Eberle auf die Akquisition, Pflege und Nachhaltigkeit von Kundenkontakten. Durch sein Gespür für neue Trends und Kundenwünsche gelang es ihm unsere Produkte mit seinem Team sehr erfolgreich zu platzieren, neue Kunden zu akquirieren und bestehende Kundenkontakte zu vertiefen.

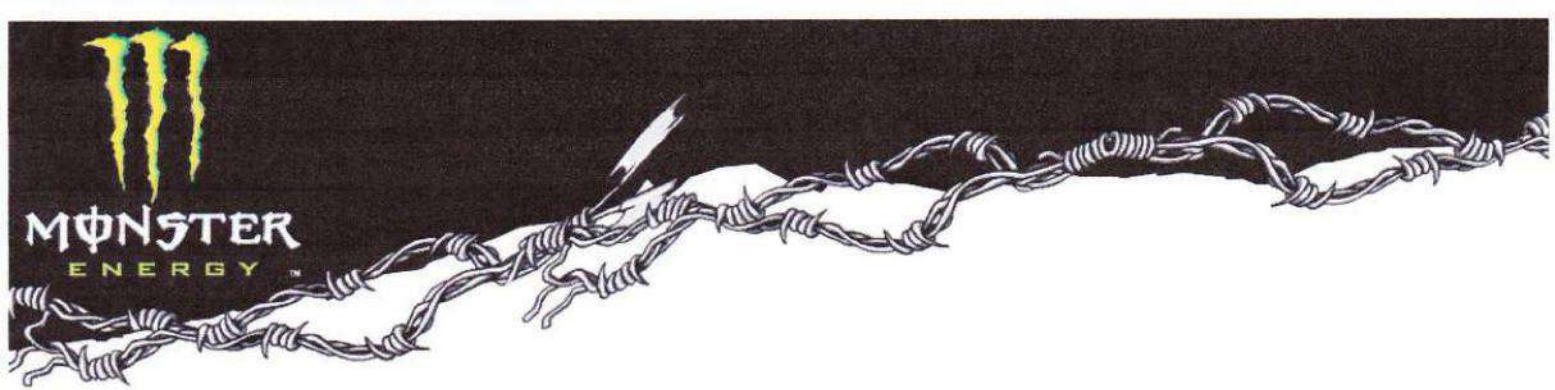
Sein hohes Leistungsvermögen und seine Erfolgsorientierung ermöglichten es ihm, sich zügig und flexibel in sein komplexes Aufgabengebiet einzuarbeiten und seine Aufgaben optimal wahrzunehmen. Herr Eberle war äußerst belastbar und bewahrte auch in schwierigen Situationen jederzeit einen klaren Kopf.

Herr Eberle arbeitete sehr effizient, stets selbständig, sorgfältig und äußerst zuverlässig. Dabei unterstützten ihn seine ausgeprägte Kooperationsbereitschaft sowie sein sicherer Blick für das Wichtige und Wesentliche. Zu jeder Zeit lieferte er gute Arbeitsergebnisse.

Herr Eberle war aufgrund seiner Führungsqualität als Vorgesetzter anerkannt und beliebt. Seinen Mitarbeitern gegenüber verhielt er sich stets aufgeschlossen und kooperativ, verstand es aber dennoch, sich auch in schwierigen Situationen durchzusetzen und die Mitarbeiter zu optimalem Arbeitseinsatz zu führen.

Herr Eberle erfüllte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit,

Gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden verhielt sich Herr Eberle stets vorbildlich. Er war ein allseits beliebter, kompetenter und zuvorkommender Ansprechpartner. Unser



Seite 3

Unternehmen wurde von ihm in hervorragender Weise repräsentiert.

Herr Eberle verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum heutigen Tage. Wir bedauern dies sehr, danken Herrn Eberle für die stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm auf seinem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Köln, 28.02.2014

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Sven Isach', is written over a horizontal line.

Sven Isach

National Sales Manager