

Qualifikationsprofil

(Kurzdarstellung)

Angestrebte Position:

Leiter Vertrieb, Business Manager, Account Manager Key Account Management

- **Persönliche Daten:**

Jahrgang : 1956, m Familienstand: led.
Wohnort/Großraum Musterstadt Staatsangehörigkeit: deutsch

- **Ausbildung/Studium :**

Allg. Hochschulreife
Kfm. Berufsausbildung
Studium : Betriebswirtschaftslehre, Abschluss: Dipl.-Kaufmann

- **Fachliche Qualifikation:**

Vielseitige Fach- und Führungserfahrung als
Business Manager national und international
Branche : FMCG Privat Label / Marke

- Steuerung und Listung im LEH/Discounter/Drogeriemarkt
- EDEKA/REWE/Penny/Lidl/Kaufland
- Konzeption, Listungsgespräche
- Jahresgespräche mit Konditionsverhandlungen
- Aktionsplanung/Überwachung
- Eigenmarken Entwicklung und Absatzsteuerung
- Budget-und Deckungsbeitragsverantwortlich

Vertriebsleiter (national und international) und Vertriebsgeschäftsführer,
Branche : Gebrauchsgüter / Markenartikel / FMCG

- Strategische und strukturelle Neuausrichtung / Neuaufbau von Vertriebsorganisationen (eigene Mitarbeiter und Vertriebspartner)
- Aufbau von Key Account Management
- Konzeption und Einführung eines CRM-Systems
- Strategisch konzeptionelle Neuausrichtung der Marktbearbeitung
- Ausweitung des Produkt-Portfolios
- Führung und Optimierung vorhandener sowie Gewinnung neuer Vertriebspartner
- Aufbau einer Zweitmarke
- Konzeption und Aufbau einer strategischen europäischen Vertriebsallianz
- Schulung und Coaching von Mitarbeitern
- Erreichung kontinuierlicher Umsatzsteigerungen in rückläufigem Markt bei gleichzeitiger Steigerung des Deckungsbeitrages

Vertriebsleiter / Branche: Dienstleistungen

- Einführung einer neuen Service-Strategie zur Optimierung der Kundenbetreuung und Service-Qualität
- Reorganisation des Außendienstes, Verbesserung von Kommunikation und Ausbildungsstand
- Entwicklung und Umsetzung eines neuartigen Berichts- und Erfolgsanalyse-Systems
- Ausarbeitung und Koordination von Marketingkonzepten
- Neukundenakquisition und Verkaufsförderung
- Auslandstätigkeit : 4 Monate USA, 7 Monate Fernost

Besondere Kenntnisse:

Fremdsprachen : Englisch verhandlungssicher, Französisch gut
EDV/PC: MS Office, SAP R3 Vertriebs-Tool

Eigenschaften :

Ergebnisorientierter Praktiker mit analytischem Denkvermögen, Verhandlungs- und Führungsstärke, Durchsetzungsvermögen sowie ausgeprägtem Gespür für Markt- und Produktchancen

Letzte Position: Business Manager Retail LEH FMCG, D

Sonstiges: Möglicher Eintritt nach Vereinbarung, Home Office vorhanden

Ihre Bewerbung ist fertig?
Sie wissen nicht wohin damit?
Prüfen Sie unsere Datenbank auf die
Verfügbarkeit der passenden E-Mail-Adressen für Sie!



- 1. Ihre Branche auswählen.*
- 2. Kreisen Sie Ihre PLZ ein.*
- 3. Ergebnis sofort sichtbar!*