## **Beruflicher Werdegang**

# 2004 - jetzt Musterfirma, Musterstadt

# Business Manager Europa LEH/Drogeriemarkt

- verantwortlicher Ausbau des Marken-/Handelsmarkengeschäftes im LEH/Discount- und Drogerie-Markt Deutschland
- Entwicklung und Ausbau der Produkte für renommierte Markenartikelunternehmen im Bereich Baby Care/Kosmetik
- Umsatz- und Ertrags-verantwortlich für 28Mio. EURO
- Koordination der Support-Teams Produktentwicklung, Qualitätssicherung, Produktionsplanung und Logistik auf Projektbasis

# 1999 - 2004 Musterfirma, Musterstadt

## Vertriebsleiter Deutschland, Österreich, Schweiz

- Reorganisation des Vertriebs und Aufbau von ca. 600 renommierten Fachhändlern
- Einführung des Key Account Management
- Aufbau einer Zweitmarke
- Verantwortung für 14 Mitarbeiter und ca. 22 Mio. EURO Umsatz

# 1992 - 1999 Musterfirma, Musterstadt

# <u>Vertriebsleiter Europa und Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft</u> Deutschland

- Reorganisation des Gesamtvertriebs und Führung des Europa-Vertriebs
- Ausgliederung und Führung der nationalen Vertriebsorganisation als
- Geschäftsführer einer eigenständigen GmbH mit eigenem Innendienst,
- Beschaffung und Logistik
- Ausweitung des Produkt-Portefeuille
- Aufbau eines CRM-Systems
- Ausbau der europäischen Vertriebspartner-Organisation
- Verantwortung für 62 Mitarbeiter und ca. 67 Mio. EURO Umsatz

#### Vertriebsleiter Deutschland

- Führung der nationalen Vertriebsorganisation (56 Mitarbeiter)
- Verantwortung für Budget und Umsatz (ca. 41 Mio. EURO), Gesamtprokura
- Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsformen
- Strategische Neuausrichtung des Key Account Geschäfts
- Reorganisation des Vertriebs und Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation
- Schulung und Coaching von Mitarbeitern
- Wesentliche Projektleitung beim Aufbau einer strategischen Vertriebsallianz

#### 1989 - 1992 Musterfirma, Musterstadt

#### Leiter Vertrieb Deutschland / Bereich Vertragsunternehmen

- Verantwortung f
  ür 40 Mitarbeiter und ca. 180 Mio. EURO Umsatz
- 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

#### 1983 - 1989 Musterfirma, Musterstadt

# Regionaler Verkaufs- und Marketingleiter Zentral- und Südeuropa

- Verantwortung für 8 Mitarbeiter und ca. 9 Mio. EURO Umsatz, Handlungsvollmacht
- Ausarbeitung und Koordination von Marketingkonzepten
- Erstellen von Standortanalysen

# Verkaufsleiter Deutschland, Österreich, Schweiz

- Neukundenakquisition und Betreuung von Altkunden
- Entwicklung und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- Ausarbeitung der jährlichen Marketing- und Budgetpläne
- Auslandstätigkeit: 4 Monate USA und 7 Monate Fernost

# Ausbildung

1979 - 1983 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der TH Musterstadt

Abschluss: Diplom-Kaufmann

**1977 - 1979** Wehrdienst bei der Bundeswehr

**1975 - 1977** Ausbildung zum <u>Hotelkaufmann</u> Musterhotel, Musterstadt

1975 <u>Allg. Hochschulreife</u>

#### **Besondere Kenntnisse**

Fremdsprachen Englisch: verhandlungssicher in Wort und Schrift

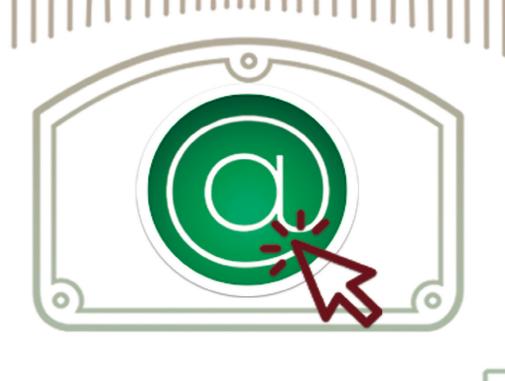
Französisch: gut

EDV/PC MS Office; SAP R3 Vertriebstool, CRM Systeme



# i-Bewerbung®

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!



# Nie davon gehört?

60 % aller Arbeitsplätze werden ohne Ausschreibung vergeben. Das ist der 'verdeckte Stellenmarkt'.

Wir zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Sie durch eine Zusammenarbeit mit IPSER haben, um einen neuen Job zu finden.

