

## Beruflicher Werdegang

2004 - jetzt

### **Musterfirma, Musterstadt**

#### Business Manager Europa LEH/Drogeriemarkt

- verantwortlicher Ausbau des Marken-/Handelsmarkengeschäftes im LEH/Discount- und Drogeriemarkt Deutschland
- Entwicklung und Ausbau der Produkte für renommierte Markenartikelunternehmen im Bereich Baby Care/Kosmetik
- Umsatz- und Ertragsverantwortlich 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**

#### Vertriebsleiter Europa und Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft 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 für 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 Hotelkaufmann Musterhotel, Musterstadt
- 1975** Allg. Hochschulreife

## Besondere Kenntnisse

- Fremdsprachen Englisch: verhandlungssicher in Wort und Schrift  
Französisch: gut
- EDV/PC MS Office; SAP R3 Vertriebstool, CRM Systeme

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!*



# IPSER

**Wir bewerben Sie!**



**IPSER öffnet Ihnen die Tür zum ‚verdeckten Stellenmarkt‘.**

**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.**

**Klicken Sie hier!**

**Sichern Sie sich Ihren Erfolg**

