

Meine Berufserfahrung in einem kurzen Überblick

RHEINPFALZ Mediengruppe, Ludwigshafen

Aufbau und Leitung Abteilung Direktvertrieb

- Personalauswahl, Führung und Entwicklung
- aktives Coaching der Vertriebsmitarbeiter B2C
- Verantwortung für Umsatz, Kosten und Zielerreichung

Studienkreis GmbH, Bochum

Gebietsleiter im Außendienst Region Süd

- Fachliche und disziplinarische Führung von 22 Filialen
- Personalauswahl, Führung und Entwicklung
- Verantwortung für Umsatz, Kosten und Zielerreichung
- aktives Coaching der Filialleitungen zur Verkaufsoptimierung
- Umsetzung der Unternehmensvorgaben und Sicherstellung der Qualitätsstandards
- Change-Management
- Auswahl von neuen Standorten für die Expansion

PM-International AG, Speyer

National Sales Development

- Vertriebliche Betreuung und Entwicklung von bundesweit 12 firmeneigenen & 17 Franchise Filialen
- Schulung und Coaching der Filialleitungen, Franchise-Filialen und der selbstständigen Vertriebspartner
- Sicherstellung des aktiven Zusatzverkaufes sowie der korrekten Produkt – und Werbemittelpräsentation
- Überprüfung der Umsetzung von Unternehmensvorgaben

Theo Förch GmbH & Co. KG, Neuenstadt

Schulungs- und Vertriebs IT Koordination

- Verantwortlich für die Planung, Durchführung und Weiterentwicklung von Schulungen für Vertriebsmitarbeiter im Außendienst B2B
- Mitarbeiterentwicklung vor Ort im Außendienst
- Internationale Schulungen von bestehenden Mitarbeitern
- Interne Beratung bei der Entwicklung, Optimierung und Einführung verschiedener Prozesse im Vertrieb in direkter Zusammenarbeit mit der Konzerngeschäftsführung
- Betreuung und Weiterentwicklung von Key-Account Kunden

Assistent der Geschäfts- und Vertriebsleitung

Zusatzfunktion „Trainee Vertrieb“ zur

- Einarbeitung in die Vertriebsprozesse
- Mitarbeit in der Vertriebssteuerung
- Aufbau eines Verkaufsgebietes
- Akquirieren und reaktivieren von Neu- und Bestandskunden
- Einarbeitung in die Aufgaben des Distriktverkaufsleiters
- Entwicklung, Planung und Umsetzung von umsatzsteigernden Maßnahmen für einen Verkaufsdistrikt mit mehreren Mitarbeitern
- Einarbeitung, Unterstützung und Coaching der Vertriebsmitarbeiter
- Einarbeitung in das Key-Account Management

Ausbildung

Bachelor of Arts (B.A.) - Betriebswirtschaft Schwerpunkt Handel und Marketing

Auslandssemester, Anglia Ruskin University Chelmsford & Cambridge /
Ashcroft International Business School, Grossbritannien

Theo Förch GmbH & Co. KG, Neuenstadt Partnerunternehmen während des Studiums an der Dualen Hochschule

Verschiedene Praxis Projekte in den Abteilungen Einkauf International, Vertrieb und Niederlassungsexpansion

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg mit Schwerpunkt Handel und Marketing

Titel der Bachelorarbeit: Analyse der Vergütungssysteme der internationalen Verbundunternehmen der FÖRCH GmbH & Co. KG mit Fokus auf deren Provisionssysteme

Sprachkenntnisse:

Deutsch:	Muttersprache
Englisch:	Verhandlungssicher
Spanisch:	Grundkenntnisse

Zusatzqualifikationen

IHK Train the Trainer:	IHK zertifizierter Trainer – IHK Heilbronn
AdA-Schein:	Ausbilder-/ AdA Schein – IHK Rhein-Neckar
Scheelen AG:	Leadership Education
	- Zielorientierte Führung
	- Mitarbeiterentwicklung
	- Überzeugungskraft und Einflussnahme
	- Planung und Organisation

Die passenden Erfahrungswerte sind für Sie und Ihr Unternehmen dabei?

**Dann kontaktieren Sie mich gerne, um in einem ersten unverbindlichen
Gespräch die weiteren Details abzustimmen. Ich freue mich auf Ihre Nachricht.**