

# Bewerbung als Nationaler Key Account Manager



## Kurzprofil

|                    |                                                                                                                 |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Persönliche Daten: | 19.01.1970 geboren in Düsseldorf<br>geschieden, 2 Kinder, deutsch                                               |
| Aktuelle Position: | Key Account Manager                                                                                             |
| Kernkompetenz:     | Vertrieb Konsumgüter<br>LEH, Discount, Drogeriemarkt, Baumarkt                                                  |
| Branchenerfahrung: | Haushalt, Schuhpflege<br>Einlegesohlen, Schuhaccessoires<br>Tiernahrung, Brot, Sanitär                          |
| Führungserfahrung: | Führen von folgenden Teams:<br>Außendienstmitarbeiter<br>Key Account Manager<br>Vertriebsinnendienstmitarbeiter |

# Lebenslauf

## Berufserfahrungen

Seit 11.2017      Sanitop-Wingenroth GmbH & Co. KG, Wuppertal

### **Key-Account-Manager (Handlungsvollmacht)**

- DB- und Umsatzverantwortung im 2-stelligen Mio. EUR Bereich für die Kundengruppe OBI
- WC-Sitze, Keramik, Installation, Heizungszubehör, Brausen, Armaturen
- Führung der Kunden auf internationaler Ebene
  - Deutliche Steigerung des DB
  - Akquise von Franchisepartnern mit weiteren Sortimenten
  - Sicherstellung von langfristigen Lieferverträgen
- Führung von 2 Mitarbeitern (Innendienst)
  - Optimierung der Arbeitsabläufe im Team
  - Strukturelle Verbesserung der Zusammenarbeit aller Key-Account Manager

10.2007 – 10.2017      S.C. Johnson Bama GmbH, Mosbach

### **Verkaufsleiter Mass Market (Handlungsvollmacht)**

- DB- und Umsatzverantwortung mit 5 Mio. EUR für die Marke „KIWI“ in Deutschland und Österreich
- Einlegesohlen, Schuhpflege, Schuhsenkel, Accessoires
- Führung der Kundenkanäle LEH, Drogerie, Baumarkt
  - Kontinuierliche Steigerung der Marktanteile
  - Akquise in Österreich mit Verzehnfachung des Umsatzes
  - Umsatzsteigerung in 10 Jahren um 100%
  - Neukundengewinnung EDEKA, DM, Dohle, Rewe AT
- Führung des Vertriebes Mass Market
  - Führung von 15 Mitarbeiter (Außendienstler & Regionale Key Account Manager)
  - Kostenoptimierung durch Verlagerung auf teilweise Agenturen
  - Ausweitung der Distribution bei bestehenden Kunden

- 10.2005 – 09.2007 **WenKo Wenselaar GmbH & Co. KG, Hilden**  
**Key–Account-Manager (Handlungsvollmacht)**
- Badaccessoires, WC-Sitze, Haushaltswaren
  - Führung von Kunden im DYI (Hagebau, Hellweg), LEH (real, Edeka)
  - Führung Außendienst Nord (3 Mitarbeiter & Agenturen)
- 10.1998 – 09.2005 **Bama International ZN der Sara Lee Deutschland GmbH, Mosbach**  
**Gebietsverkaufsleiter (5 Jahre), Key-Account-Manager (2 Jahre)**
- Einlegesohlen, Schuhpflege, Schuhsenkel, Accessoires Marke "BAMA"
  - Führung von 2 Außendienstteams Norddeutschland im LEH und Schuhfachhandel mit 12 Mitarbeitern
  - Neukundenakquise im Schuhfachhandel
  - Führung der Kunden Metro Group, Lidl, Norma, Rewe Köln
- 08.1996 – 09.1998 **Spillers Latz ZN der Spillers Deutschland GmbH, Euskirchen**  
**Bezirksleiter (Gebiet NRW)**
- Betreuung der LEH Märkte im Gebiet mit der Marke „Felix“ und „Bonzo“ (Tiernahrung)
- 07.1991 – 07.1996 **Harry-Brot GmbH, Ratingen**  
**Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst**
- Assistenz der Innendienstleitung, Assistenz der Key-Account-Manager, Assistenz der regionalen Verkaufsleitung (Standortleiter)

## **Ausbildung**

- 09.1989 - 02.1993 **Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Düsseldorf**  
**Abschluss: Diplom Betriebswirt (VWA)**
- 09.1998 - 06.1991 **Hille & Müller, Düsseldorf**  
**Abschluss: Industriekaufmann (IHK)**
- 08.1980 - 06.1991 **Otto-Hahn-Gymnasium, Monheim**  
**Abschluss: Abitur**

## **Weitere Fähigkeiten und Kenntnisse**

Sprachkenntnisse    Deutsch, Muttersprache, Englisch C1/B2, Französisch B1/B2

Stefan-Werner Franzmeier

