

Lebenslauf

Berufserfahrung

- 10 / 2011 bis heute Herres Gruppe International GmbH Sektkellerei, Trier
- Ab 11 / 2016 **Vertriebsdirektor LEH ppa.** (Funktion: Key Account Direktor)
- Umsatzverantwortung 2014: auf über 50 Mio. € ausgebaut
 - Reorganisation: Einsparung 1 KAM
 - Kunden: zusätzlich alle Rewe Regionen und ab 2019 Penny
- Ab 03 / 2013 **Vertriebsdirektor LEH i.V.** (Funktion: Key Account Direktor)
- Umsatzverantwortung 2013: auf über 40 Mio. € ausgebaut
- 10 / 2011 **Nationaler Key Account Manager LEH**
berichtet an Inhaber sen., ab 2016 an Geschäftsführer Vertrieb
- Verantwortungsbereich:
- Ca. 25 Mio € Umsatz in 2011, Absatz- und DB
 - Top 6 LEH Kunden und weitere Handelspartner:
Edeka Hamburg und Edeka Regionalgesellschaften, Kaufland Heilbronn, Metro & Real Düsseldorf, Rewe Köln, Markant Offenburg, Globus St. Wendel
 - Verhandlungsführung aller Jahres- und Preisgespräche
 - Innovationsimpulse und Distributionsaufbau Herres Marken
 - Strategische Positionierung / Preisstrategie Herres Marken
 - Strategischer Ausbau der Zusammenarbeit, Konditionskohärenz u.a.
- Geschäftserfolge:
- Umsatz im LEH in drei Jahren auf über 50 Mio € verdoppelt
 - DB- Steigerung und Distributionsaufbau eigener Produktideen
 - Durchsetzung mehrerer Preiserhöhungen bei den Top Kunden
 - Jive Sektcocktails zur ersten Marke der Warengruppe (lt. IRI Report "Volumen"/ Scannerbasis 12/2013) und "Top Marke 2013" aufgebaut (Jährliche Wahl der LZ & GfK). 2013 > 12 Mio. Fl. p.a.
 - Gracioso Frizzante Cocktails zur stärksten Herstellermarke nach "Abverkauf pro führendem Geschäft" ausgebaut und Nummer zwei nach "Volumen" (Lt. IRI Report 12/2018). 2018 > 8 Mio. Fl. p.a.
- 02 / 2006 – 09 / 2011 Reh-Kendermann GmbH Weinkellerei, Bingen
- Nationaler Key Account Manager Discount**
berichtet an Geschäftsführenden Gesellschafter / Inhaber
- Verantwortungsbereich:
- Kunden: Aldi Süd und Nord, Lidl, Netto MD, Netto Stavenhagen
 - Absatz-, Umsatz- und DB der Vertriebslinien
 - Ausbau zum Kernlieferant bei Aldi Süd
 - Produktideen und Realisierung der Handelsmarken Discount

- Eine direkte Mitarbeiterin und fachliche Führung Innendienst

Ergänzende Verantwortung / Projekte:

- Abteilungsübergreifende Prozessoptimierung zur Gewährleistung konstanter Produktqualitäten bei Handelsmarken (mit Sensorik)
- Organisation admin. Abläufe / z.B. Kontraktabwicklung (Analysen)
- Umsetzung Aldi "Style Guide" komplettes Sortiment

Geschäftserfolge:

- Status Kernlieferant Deutschwein bei Aldi erreicht
- Ausbau auf acht Sortimentsartikel, teils innovative Neueinführungen
- Jährlich etliche Aktionskontrakte, teils innovativ für Discount
- Implementierung neuer QM - Anforderungen des Kunden
- Ausbau der Marktanteile, zweistellige Absatzzuwächse und DB Steigerungen "Gesamt" und "pro Fülleinheit"

08 / 2005 – 12 / 2005

CMS AG, Lohmar (ab 16. August Insolvenz beantragt)

Leiter Feldorganisation national

berichtet an Vorstand

Verantwortungsbereich:

- Führung Feldmannschaft national mit 5 VL und 24 BZL

01 / 2005 – 07 / 2005

H.J. Heinz GmbH, Düsseldorf

**Gebietsverkaufsleiter Süd- & Ost- Deutschland;
Perspektive Feldleiter**

berichtet an Vertriebsleiter national

Verantwortungsbereich:

- Aufbau erste H.J. Heinz Feldorganisation (18 BZL & 2 GVL)
- Führung der Feldmannschaft Süd & Ost (9 BZL)
- Aufbau Feld- Innendienst (2 MA) & CRM Software

10 / 2001 – 12 / 2004

Rudolf Wild Werke GmbH & Co. KG, Eppelheim

Key Account Manager Beverage B2B

(Getränkgrundstoffe & Aromen)

berichtet an Sales Director DACH, zuvor Vertriebsleiter Europa

Verantwortungsbereiche / Kunden:

- Nestlé Waters, Underberg Gruppe, Hassia Gruppe, Riha, SDI
- Kundenbezogene Führung eigenes Produktentwicklungsteam
- Motivation Innendienst, Marketing, QM, Techn. AD

Geschäftserfolge / Neukunden & Entwicklungen:

- Nestlé akquiriert, Auditierung mit QM sichergestellt und erstes Getränk für Wild unter der Marke Nestlé realisiert
- Kneipp Near Water Range mit der Sportfit GmbH entwickelt
- Rosbacher Sportschorle mit der Hassia Gruppe (in TV Werbung)

- 01 / 1993 – 09 / 2001 Krombacher Brauerei GmbH & Co. KG, Kreuztal – Krombach
- Ab 06 / 2001 **Key Account Manager National Handel** (Beförderung)
berichtet an Vertriebsleiter National
- Verantwortungsbereich Kundengruppen wie bisher:
- Tengelmann Gruppe: Grosso, Plus, Kaiser´s, Tengelmann
 - Wal Mart Deutschland, Edeka Heddeshheim und Offenburg
- 07 / 1995 - 05 / 2001 **Regionaler Key Account Manager Handel** (Beförderung)
Ab 01 / 1999 berichtet an Vertriebsleiter National
Ab 07 / 1995 berichtet an RVD / Regionaler Verkaufsdirektor
- Ab 01 / 1999 Verantwortungsbereich Kundengruppen / Zentralen:
- Tengelmann Gruppe: Grosso, Plus, Kaiser´s, Tengelmann
 - Wal Mart Deutschland, Edeka Heddeshheim und Offenburg
 - Führung und Umsetzung nationale Jahresgespräche
- Ab 07 / 1997 Ergänzende nationale Aufgaben:
- Kaufland Zentrale Heilbronn: Vorbereitung-, Führung- (mit RVD) u. Umsetzung der Jahresgespräche, WKZ Kontrolle
 - Kundenbezogene Motivation nationaler Außendienst (über 50 Kollegen, Mehrere Hierarchiestufen: VL, R-KAM, GVL)
- Geschäftserfolge nationale Aufgaben:
- Plus Discount: Akquiriert und erste Listungen Discount erreicht
 - Grosso / Tengelmann / Wal – Mart: Etliche Listungen durchgesetzt
- Ab 07 / 1995 Verantwortungsbereich / Zentralen:
- Kriegbaum, Lupus, Spar Ellhofen, Edeka Regionen
 - Fachliche, kundenbezogene Motivation des Außendienstes
- 01 / 1993 – 06 / 1995 **Gebietsleiter Handel RHH/ Pfalz**
berichtet an Verkaufsleiter
- Ab 01 / 1994 Zusätzliche Verantwortung Regionale Zentralen & Projekte:
- Edeka Südwest / gebietsübergreifender Distributionsausbau
 - Vorschlag und Aufbau des ersten regionalen Merchandising Teams
 - Effizienzsteigerung von Trade Marketing Maßnahmen
- Ab 01 / 1993 Verantwortungsbereich:
- Absatz, Umsatz, Distribution, Marktanteile, Budgets, POS
 - Führung bis zu 8 Mitarbeiter (Merchandiser & Werbedamen)
 - Führen u. Durchsetzen der Jahresgespräche GFGH / GAM
- 04 / 1992 – 09 / 1992 Getränke Lösche GmbH, Stollberg
- Betriebsleiter**
berichtet an Inhaber
- Verantwortungsbereich:
- Leitung Einkauf u. Vertrieb- 12 Mitarbeiter, Konzeption GAM

10 / 1990 – 12 / 1991 Getränke Skelnik GmbH, Mehlingen
(Tochterunternehmen der Getränke Dauth GmbH & Co. KG)

Betriebsleiter & Geschäftsführungsassistent

berichtet an Inhaber

Verantwortungsbereich:

- Leitung Einkauf, Vertrieb, Logistik und Rationalisierung
- Führung 22 Mitarbeiter, Prüfung Betriebsübernahmen, Akquise

Die wichtigsten Weiterbildungen:

2018 & 2016	Institut Enkelmann Königstein "Rhetorik 3 & 1"
2017	Institut Bullinger Zürich "Züricher (Harvard) Verhandlungsmodell"
2013	Haufe Akademie General Management "Provokative Rhetorik"
2000	DVS "Coaching für Verkaufsleiter"
1999	DVS "Rhetorik und Dialektik"
1994	DVS "Ausbildung Key-Account-Manager"

Schule, Berufsausbildung und Studium:

05 / 1990 – 10 / 1990	Eichbaum Brauereien AG, Mannheim Volontär Vertrieb Handel
WS 1987/1988 bis WS 1989/1990	Fachhochschule Worms, FB Handel Studium Betriebswirtschaftslehre
08 / 1986 – 07 / 1987	Fachoberschule Kaiserslautern Abschluss: Fachhochschulreife
zwischen 1987 und 1989 und 07 / 1984 – 06 / 1986	Getränke Dauth GmbH & Co. KG, Mehlingen Kundenbetreuung in Semesterferien, Trainee in Verkauf & Technik
1982 – 1984	Fa. Radio Frohnhöfer, Kaiserslautern Verkäuferausbildung / Lehre
1976 – 1981	Gymnasium Weierhof, Weierhof am Donnersberg Abschluss: Mittlere Reife
1974 – 1975	Albert Schweizer Gymnasium, Kaiserslautern
1970 – 1974	Grundschule Mehlingen

Weitere Kenntnisse und Interessen:

Category Management	Category Leader Regaloptimierung (Planogramm) für Edeka Hamburg
Trade Marketing	Entwicklung und Umsetzung praxisorientierter Handelspartneraktionen
Internationale Projekte	Irland: Produkteinführung für Kaufland, Australien: Projekte für Aldi
Fremdsprachen	Business English Intermediate, gut. Kurzfristig ausbaubar
EDV-Kenntnisse	MS - Office, SAP Kalkulation, Außendienst Steuerungssysteme
Hobbies	Wandern im In- und Ausland, Klassische Motorräder und Autos, Sport

Mehlingen, 19. Januar 2021

