

Marc Seddig

Nationaler Key Account Manager (m/w/d)



Kontakt Daten:

Breslauer Straße 96
63128 Dietzenbach

Telefon: 0157/33867110
E-Mail: MaSe1967@gmx.de

Anlagen:

- Zeugnisse

ZEUGNIS

Herr Marc Seddig, geboren am 06.12.1967 in Frankfurt/Main, war in der Zeit vom 01.01.2009 bis zum 30.09.2011 als Key Account Manager in unserem Unternehmen beschäftigt.

Das Aufgabengebiet von Herrn Seddig bestand vorrangig in der qualifizierten und kontinuierlichen Betreuung unserer nationalen Key Account-Kunden zur Absicherung und zum Ausbau unserer Marktstellung im Lebensmittelhandel. Vor diesem Hintergrund sollte er die Zusammenarbeit mit den einzelnen Handelspartnern verbessern, die bestehenden Konditionen pflegen und die Unternehmenserträge nach Möglichkeit steigern. Zur Erreichung dieser Ziele bediente sich Herr Seddig der gezielten Neukundenakquise, der Qualifizierung eingehender Kontakte sowie Pflege bestehender Kundenkontakte, des operativen Vertriebs und der Unterstützung der Vertriebsleitung. Auch das Erstellen von Budgets und die Umsetzung von Maßnahmen zu deren Zielerreichung gehörten zu den Aufgaben von Herrn Seddig, gleichermaßen die Anfertigung betriebswirtschaftlicher Analysen für seinen Verantwortungsbereich.

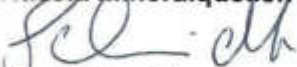
Herr Seddig identifizierte sich stets in guter Weise mit der übernommenen Verantwortung und realisierte zielstrebig die in Eigeninitiative gesetzten sowie die vereinbarten Ziele. Er war den Anforderungen seiner Position gut gewachsen. Herr Seddig war ein selbstständig arbeitender Mitarbeiter, der seine Aufgaben systematisch bearbeitete und erledigte. Die mit der Position verbundenen Spielräume hat er genutzt, neue Aufgaben und Probleme hat er erkannt, in Angriff genommen und gut gelöst. Herr Seddig hat seinen Verantwortungsbereich zu unserer vollen Zufriedenheit geleitet und unseren Anforderungen in jeder Hinsicht entsprochen.

Auch sein persönliches Verhalten war jederzeit einwandfrei. In seinem Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern verstand es Herr Seddig, eine vertrauensvolle und offene Atmosphäre zu schaffen. Dank seiner freundlichen und unkomplizierten Art war Herr Seddig bei unseren Kunden und Geschäftspartnern sehr beliebt und geschätzt. Das Unternehmen wurde von ihm stets gut repräsentiert.

Herr Seddig hat unser Haus auf eigenen Wunsch mit dem heutigen Tage verlassen, um sich beruflich zu verändern. Wir danken ihm für die produktive Zusammenarbeit und bedauern sein Ausscheiden sehr. Für die Zukunft wünschen wir Herrn Seddig beruflich und persönlich alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Bad Vilbel, den 30. September 2011

Hassia Mineralquellen GmbH & Co. KG


Klaus Schmidt
Geschäftsführer Vertrieb


i.V. Daniela Hinkel
Personalleiterin

Hassia Mineralquellen
GmbH & Co. KG
Postfach 11 60
61101 Bad Vilbel
Gießener Str. 18-30
61118 Bad Vilbel
Telefon 06101/403-0
Telefax 06101/7140
info@hassia.com
www.hassia.com

Geschäftsführende
Gesellschafter:
Günter Hinkel
Dirk Hinkel
Peter Ochs (Stv.)
Geschäftsführer:
Ulrich Schweitzer
Michael Schmidt
Klaus Schmidt

Kommanditgesellschaft
HRA 41263
Registergericht
Frankfurt/Main
Pers. haftende
Gesellschafterin:
Mineralquellen
Bad Vilbel GmbH
HRB 71226

Frankfurter Volksbank eG
Konto-Nr. 4201014072
BLZ 501 900 00
Commerzbank AG
Konto-Nr. 253870001
BLZ 500 400 00

Rheinberg, den 31. Dezember 2008

Zeugnis

Herr Marc Seddig, wohnhaft in 63128 Dietzenbach, Oberröder Weg 1, trat am 1. Februar 2007 als nationaler Key-Account-Manager in die Dienste des Unternehmens ein. Die sportfit Fruchtsaft GmbH & Co. KG ist ein Unternehmen der Valensina-Gruppe und vertreibt alkoholfreie Getränke. Die Valensina GmbH selbst ist einer der führenden Anbieter von Fruchtsäften und alkoholfreien Getränken in Deutschland und verfügt über 2 Produktionsstandorte in Deutschland.

In seiner Funktion oblag Herrn Seddig die Durchsetzung der qualitativen und quantitativen Marken- und Ergebnisziele des Unternehmens durch Bearbeitung der ihm zugeordneten Kunden.

Sein Aufgabengebiet umfasste im wesentlichen folgende Tätigkeiten:

- Betreuung aller sportfit-Marken
- Umsatz-, Absatz- und Ertragsverantwortung
- Monatliche Analyse des Kundenstamms
- Neukundenakquise
- Sortimentsausweitung
- Steuerung und Koordination aller kundenbezogenen Vermarktungsaktivitäten
- selbstständiges Vorbereiten und Führen der Jahresgespräche und aller weiteren Kundengespräche
- Erfolgskontrolle der vereinbarten Aktivitäten
- Wettbewerbsbeobachtung
- Weiterleitung von Informationen an die Geschäftsführung Vertrieb und den Bereich Marketing
- Interne Koordination aller Kundenanfragen, Reklamationen etc.
- Betreuung und Führung der Handelsvertreteragenturen

.../2

Blatt 2: Zeugnis – Seddig, Marc

Herr Seddig betreute eigenverantwortlich folgende Kunden:

- REWE Gruppe
- Dohle/Hit
- Coop
- Kaiser's Tengemann
- Tegut
- Klaas & Kock
- Lekkerland
- Norma

Wir haben Herrn Seddig als einen Mitarbeiter kennen gelernt, der zielstrebig und qualifiziert die Belange des Unternehmens nach außen hin vertrat. Er besaß ein sehr gutes Fachwissen.

Herr Seddig war belastbar und erledigte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Sein persönliches Verhalten Vorgesetzten und Kollegen, wie auch Kunden gegenüber, war jederzeit einwandfrei.

Herr Seddig scheidet mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch aus den Diensten unserer Gesellschaft aus, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen.

Wir danken ihm für seine geleistete Mitarbeit und wünschen ihm für die weitere Zukunft - beruflich wie persönlich - alles erdenklich Gute.

sportfit Fruchtsaft GmbH & Co. KG



Tino Mocken
(Geschäftsführer)



Dr. Matthias Lütke Entrup
(Geschäftsführer)

ZEUGNIS

Herr Marc Seddig, geboren am 6. Dezember 1967, trat am 1. Januar 1999 als Gebietsverkaufsleiter Handel in unser Unternehmen ein.

Im Rahmen seiner Außendiensttätigkeit war Herr Seddig für das Gebiet "Frankfurt Süd" zuständig. Ihm oblag die Sicherung und Steigerung des Absatzes durch Aufbau und Erweiterung der Distribution für alle im Bereich Handel vertriebenen Produkte der Krombacher Brauerei.

Hierzu gehörten im Wesentlichen folgende Aufgaben:

- Akquisition von Neukunden im Lebensmittel-/Getränkfachhandel sowie in sonstigen Absatzwegen,
- Ausbau der Distribution für alle relevanten Produkte bei den zu betreuenden Kunden,
- Langfristige Absatzsicherung und -steigerung bei bestehenden Kunden durch qualifizierte Betreuung,
- Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation der Jahresgespräche, Listungs- und Aktionsabsprachen und Koordination der Durchsetzung
- Absprechen von Maßnahmen zur Sicherstellung einer optimalen Warenpräsentation, der Produktqualität sowie der markt- und markengerechten Preisgestaltung
- Einsatzplanung und Führung von Werbedamen und Merchandisern

Aufgrund seiner guten Leistungen haben wir Herrn Seddig mit Wirkung vom 1. Januar 2004 zum Regionalen Key-Account-Manager ernannt und mit der Betreuung der entsprechenden Kunden in der Region Hessen/Südwestfalen betraut.

Bereits ein Jahr später konnten wir Herrn Seddig zum nationalen Key-Account-Manager befördern. Sein verantwortungsvolles und vielseitiges Tätigkeitsfeld umfasste nunmehr im Wesentlichen die Betreuung, Pflege und Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit den ihm zugeordneten Key-Account Kunden auf nationaler Ebene im Lebensmitteleinzelhandel, sowohl auf Einkaufs- als auch auf Verkaufsseite. Hierzu gehörten im Wesentlichen folgende Aufgaben:

- Aktive Kunden-, Markt- und Wettbewerbsbeobachtung,
- Akquisition von Neukunden,
- Erstellen und Umsetzung von kundenbezogenen Absatz-, Umsatz-, Sortiments- und Ertragsplänen,
- Erstellen und Umsetzung von Kundenentwicklungsplänen,
- Planung und Kontrolle der Kundenbudgets,
- Planung und selbständige Durchführung der Jahres- und Konditionsgespräche auf Entscheiderebene,
- Planung, Steuerung und Überwachung der vereinbarten Kunden-Aktionspolitik,
- Distributionsplanung und -Ausweitung,
- Listungsverhandlungen auf Entscheiderebene,
- Preisverhandlungen auf Entscheiderebene,
- Umsetzung und Kontrolle aller vereinbarten kundenspezifischen Aktivitäten,
- Intensive Zusammenarbeit mit den regionalen Key-Account Managern sowie der Feldorganisation,
- Besuch von nationalen Fachmessen und Hausmessen der Kunden,
- Präsentation kundenspezifischer Belange auf internen Tagungen sowie Themen der Zusammenarbeit bei Kundentagungen.

Herrn Seddig oblag die volle Budgetverantwortung für die von ihm betreuten Kunden und hatte somit erheblichen Einfluss auf die Erträge.



Krombacher

Seite 2

Herr Seddig hat sich auch in dieses umfangreiche und verantwortungsvolle Aufgabengebiet in kurzer Zeit sehr gut eingearbeitet, wobei ihm seine schnelle Auffassungsgabe, sein fundiertes Fachwissen und seine Energie sehr zustatten kamen. Er widmete sich seinen verantwortungsvollen Aufgaben mit Engagement und persönlichem Einsatz. Herr Seddig identifizierte sich stets mit seiner Aufgabe und dem Unternehmen.

Herr Seddig beherrschte sein Aufgabengebiet ideenreich und sicher. Hierbei halfen ihm sein analytisches Urteilsvermögen und sein Blick für das Machbare. Er bereitete Entscheidungen gründlich vor und setzte sie mit Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit um. Die Verhandlungen mit Kunden führte er mit Geschick und Überzeugungskraft. Dabei pflegte er zu seinen Kunden ein stets faires und offenes Verhältnis. Herr Seddig hat seine verantwortungsvollen Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit erfüllt.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war stets einwandfrei. Herr war ein allseits geachteter Mitarbeiter und trug zu einer guten und effizienten Teamarbeit bei. Unseren Geschäftspartnern und Kunden gegenüber trat Herr Seddig stets höflich, zugleich sicher und gewandt auf.

Herr Seddig verlässt unser Haus mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch. Wir danken ihm für seine stets gute Mitarbeit und wünschen ihm für seine berufliche und private Zukunft alles Gute.

Kreuztal, den 31. Januar 2007/dz

KROMBACHER BRAUEREI
Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG

ppa.


Stephan Maubach

ppa.


Jürgen Hoffmann

Zeugnis

Herr Marc Seddig, geboren am 06.12.1967 in Frankfurt am Main, trat am 15.09.1997 als **Außendienstmitarbeiter** in unser Unternehmen ein.

Nach einer entsprechenden Einarbeitungszeit übernahm Herr Seddig einen Verkaufsbezirk im Maintaunuskreis. Zu seinem Kundenkreis gehörten Gastronomiekunden, Getränkefachgroßhändler und insbesondere die Festwirte in und um Frankfurt.

Besondere Bedeutung kam der individuellen Beratung der Gastronomiekunden in konzeptioneller Hinsicht zu, insbesondere der Beurteilung der Rentabilität der Objekte, Fragen der Objektgestaltung und -einrichtung, der Planung und Kontrolle von Verkaufsförderungsmaßnahmen sowie Fragen der Finanzierung. Des weiteren gehörte zu seinem Aufgabengebiet die Anmietung und Verpachtung von Objekten sowie der Abschluß von Bierlieferungsverträgen.

Herr Seddig betreute nicht nur die bestehende Kundschaft, sondern gewann auch Neukunden hinzu.

Herr Seddig widmete sich seinem umfangreichen Aufgabengebiet mit besonderem Engagement. Er zeichnete sich ferner durch seine selbständige Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, bei auftretenden Problemen entsprechende Lösungen anzubieten, aus. Die ihm übertragenen Aufgaben führte er äußerst zuverlässig und stets zu unserer vollen Zufriedenheit aus.

Er war stets hilfsbereit und kollegial, Vorgesetzten gegenüber natürlich und korrekt, Kunden gegenüber trat er sicher auf, stellte sich stets individuell auf seine Partner ein und blieb auch in schwierigen Situationen verbindlich und höflich.

Das Arbeitsverhältnis mit Herrn Seddig endete am 31.12.1998 auf seinen eigenen Wunsch hin.

Wir bedanken uns für die gute Mitarbeit und wünschen Herrn Seddig für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute.

Frankfurt am Main, den 31. Dezember 1998

BINDING - BRAUEREI
Aktiengesellschaft



Völker



Hüllinghoff



happy rain · Würflingsdobler GmbH · Postfach 1328 · D-84355 Simbach a. Inn

Herrn Marc Seddig
Wiesenstraße 51

Büro Düsseldorf

63128 Dietzenbach

Jägerstr. 20a
40231 Düsseldorf

happy rain
Würflingsdobler GmbH

Industriestraße 9
D-84359 Simbach am Inn

Postfach 1328
D-84355 Simbach am Inn

Telefon (08571) 9119-0

Telefax (08571) 2720

USt-IDNr.: DE 129261143

Ihr Schreiben vom

Ihr Zeichen

Unser Zeichen

Teil-Durchwahl

Simbach,

Zeugniss

Herr Marc Seddig, geboren am 6.12.19967, trat am 1.1.1997 als Reisender in unser Unternehmen ein.

Die Firma happy rain vertreibt in Europa Regenschirme unter seiner Eigenmarke happy rain, sowie in Lizenz Schirme der Marken Walt Disney und Pierre Cardin. Herr Seddig war für die Gebiete Hessen, Rheinland Pfalz und Saarland, sowie ab 1.7.1997 zusätzlich für NRW verantwortlich.

Sein Aufgabengebiet umfaßte:

- Betreuung des Handels im o.g. Gebiet, ausgenommen Handesketten, Filialisten und Warenhäusern -
- Kollektionsvorlagen im Fachhandel -
- Beratung der Kunden über happy rain Ladenbau -
- Gewinnung von Neukunden -
- Teilnahme an der für sein Gebiet wichtigen Messen -

All diese Aufgaben erfüllte Herr Seddig zur unserer vollen Zufriedenheit. Durch seinen persönlichen Einsatz gelang es Ihm verschiedene Neukunden für unser Unternehmen zu gewinnen. Sein Auftreten und seine freundliche Umgangsweise machten ihn zu einem gern gesehenen Ansprechpartner in unserer Kundschaft. In kurzer Zeit gelang es Herrn Seddig sich als kompetenter Mitarbeiter und hilfsbereiter Kollege in unserem Verkaufsteam zu integrieren. Durch seine positive Ausstrahlung und seine analytische Arbeitsweise verschaffte er sich sehr schnell entsprechende Anerkennung.

Er ist uns als ehrlicher, fleißiger, pünktlicher und vertrauenswürdiger Mitarbeiter bekannt. Sein Verhalten war zur jederzeit äußerst korrekt.

Leider scheidet Herr Seddig auf eigenen Wunsch mit dem 14.9.1997 aus unserem Unternehmen aus . Wir bedanken uns für seinen Einsatz und wünschen Ihm für seine berufliche und private Entwicklung in Zukunft alles Gute .

Düsseldorf , den 9.12.1997

Thomas Meudt



Vertriebsleiter happy rain

ZEUGNIS

Herr Marc Seddig, geboren am 06.12.1967, war vom 01.04.1992 bis 31.12.96 in unserem Hause in der Verkaufsabteilung als Vertriebsbeauftragter beschäftigt.

Sein Aufgabengebiet umfaßte im wesentlichen folgende Tätigkeiten:

- Bürotätigkeiten: Angebote erstellen, Nachberechnungen usw,
- Planung und Verkauf auf internationalen Messen im In-und Ausland
- Abwicklung und Zusammenstellung der Sonderposten
- Betreuung der Vertreter von Baden-Württemberg und Bayern
- Key Account Betreuung im In-und Ausland
- Reisetätigkeiten und Betreuung der Kunden in Polen, CZ und Ungarn
- Vertreter für Frankreich und Österreich

Herr Seddig führte den ihm übertragenen Aufgabenbereich stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Seddig war an allen geschäftlichen Vorgängen stark interessiert und arbeitete selbstständig. Er zeichnete sich durch Belastbarkeit, Vielseitigkeit und Initiative aus.

Herr Seddig war stets hilfbereit. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war einwandfrei.

GIOVANNI Borganza Lederwaren - P.O.B. 1152 - D 63129 Heusenstamm

Wir danken Herrn Seddig für die Tätigkeit in unserem Hause und bedauern diesen einsatzfreudigen Mitarbeiter zu verlieren. Wir wünschen ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute.

Herr Seddig verläßt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31.12.96.

Heusenstamm, den 30.12.1996

Borganza Lederwaren GmbH & Co.

- Personalabteilung -
(ppa. R. Bähr)

Kraft Jacobs Suchard
Erzeugnisse GmbH
& Co. KG
Postfach 10 73 40
28078 Bremen
Langemannstr. 4-20
28199 Bremen
Telefon: (04 21) 5 99-01
Fax: (04 21) 5 99-36 75
Telex: 17 421 20 0
JCBBM

Kraft Jacobs Suchard
Erzeugnisse GmbH
& Co. KG, Bremen,
Amtsgericht Bremen
HRA 18455

Präsident und
Delegierter des
Verwaltungsrates:
Götz-Michael Müller

Persönlich haftende
Gesellschafterin:
Kraft Jacobs Suchard
Service AG,
Zürich/Schweiz,
Handelsregisteramt des
Kantons Zürich,
Firmennummer:
3.273.557.003

Geschäftsführende
Direktoren:
Wolf Dieter Rausch,
Gerhard Bessenbrünge,
Udo Hollstein,
Joachim Krawczyk,
Ronald Thoms,
Ronald A. Tomlinson

Z E U G N I S

Herr Marc Seddig, geboren am 06.12.1967, war von 01. Juli 1991 bis zum 31. März 1992 als Außendienstmitarbeiter in unserer Süßwaren-Division tätig.

Herr Seddig hatte in der Region Hessen direkte Kunden und Regionalzentralen des Lebensmitteleinzelhandels zu betreuen.

Er war verantwortlich für die Umsetzung der jeweiligen Zentral-/Großkundenvereinbarungen und Ausschöpfung kundenspezifischer Absatzpotentiale durch gezielte Verkaufsmaßnahmen in den zu betreuenden Absatzstellen.

Zu seinen wichtigsten Aufgaben gehörten:

- Information und Beratung der Kunden hinsichtlich Sortimentsgestaltung und Dispositionen
- Abverkaufsberatung, Durchführung von Regal-, Zweit- und Sonderplacierungen und Treffen der damit verbundenen Absprachen
- Überwachung und Durchsetzung von Zentralabsprachen und Steuerung des Bestellverhaltens der Kunden
- Umsetzung von Promotionaktivitäten, Koordination von Werbemeneinsätzen sowie Durchführung von Messen, Ausstellungen und Börsen in Zusammenarbeit mit den Handelspartnern
- Wettbewerbsbeobachtung und Erhebung wichtiger Steuerungsinformationen für den Außendienst
- Abwicklung notwendiger administrativer Maßnahmen
- Budget- und Kostenüberwachung im Rahmen der Vorgaben
- Unterstützung seines Verkaufsleiters in übergeordneten Fragestellungen

Herr Seddig eignete sich die notwendigen Fachkenntnisse on-the job in angemessener Zeit an.

- 2 -

In Verkaufssituationen trat er korrekt und höflich auf und wurde von den Kunden akzeptiert.

Die ihm übertragenen Aufgaben erfüllte er termingerecht stets zur vollen Zufriedenheit seiner Vorgesetzten.

Das Arbeitsverhältnis endet zum 31.03.1992.

Wir wünschen Herrn Seddig für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Bremen, 29. Februar 1996

Kraft Jacobs Suchard Erzeugnisse GmbH & Co. KG

- P e r s o n a l -


Dr. F. Strege


G. Peter

REWE Bad Homburg

Zweigniederlassung toom-MARKT

Z E U G N I S

Herr Marc Seddig, geboren am 6. Dezember 1967, war vom 1. Oktober 1988 bis zum 30. Juni 1991 Mitarbeiter unseres Unternehmens.

Er erhielt zunächst eine Ausbildung als Wirtschaftskaufmann. Nach erfolgreichem Abschluß der Ausbildung war Herr Seddig als Substitut im Bereich Colo in unserem toom-Markt in Frankfurt tätig.

Zu den übertragenen Aufgaben gehörte das Bestellwesen sowie die personal- und warenbezogene Organisation innerhalb einer Abteilung.

Durch sein Interesse konnte er gute Kenntnisse und praktische Erfahrung in seinem Fachgebiet erwerben.

Herr Seddig war ein fleißiger Mitarbeiter, der selbständig arbeitete und seine Aufgaben in kurzer Zeit erledigte. Darüber hinaus zeichnete er sich durch persönliche Einsatzbereitschaft und großes Interesse an allen geschäftlichen Vorgängen aus. Er führte seine Arbeit sorgfältig und zuverlässig aus, so daß er uns mit seinen Leistungen voll zufriedenstellte. Herr Seddig war ehrlich, pünktlich und ordentlich.

Unseren Kunden gegenüber benahm er sich immer freundlich und hilfsbereit. Seine Führung und sein Verhalten gegenüber seinen Vorgesetzten und Mitarbeitern waren vorbildlich.

Herr Seddig schied auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir wünschen ihm für die Zukunft alles Gute und bedanken uns für seine Mitarbeit.

Bad Homburg, den 30. Juli 1991
PS/cw

REWE BAD Homburg
- Personalabteilung toom -



**IHK**Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

Prüfungsurkunde

Herr Marc Seddig

geboren am 06.12.1967 in Frankfurt am Main

hat vor der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main die Prüfung
als

Handelsfachwirt IHK

gemäß der Prüfungsordnung für die Durchführung von Fortbildungsprüfungen in der seit 29. August 2000 geltenden Fassung in Verbindung mit den Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum Handelsfachwirt IHK / zur Handelsfachwirtin IHK vom 15. Januar 1994 erfolgreich abgelegt. Aufgrund dieser bestandenen Prüfung kann die Bezeichnung "Handelsfachwirt IHK / Handelsfachwirtin IHK" geführt werden.

Frankfurt am Main, den 03.12.2002




Die Geschäftsführung


Der Vorsitzende
des Prüfungsausschusses