

Bewerbung

- als Key Account Manager - Handelsmarke

Absender

Sebastian Schröder
Nakatenusstrasse 79
41065 Mönchengladbach



0173 8938055



sschroedervie@googlemail.com

Empfänger

Valensina GmbH
Personal Service
Ruckes 90
41238 Mönchengladbach

Mönchengladbach, 03.08.2020

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit diesem Schreiben und großem Interesse im Handelsbereich, möchte ich mich bei Ihnen als Key Account Manager bewerben.

Gerne möchte ich meine bisherigen Vertriebskenntnisse und Fertigkeiten gewinnbringend weiter bei der Valensina GmbH einsetzen, um mich durch neue Herausforderungen fachlich und persönlich weiter zu entwickeln und langfristig zu binden. Besonders spricht mich bei der Valensina GmbH die Familiäre, Traditionsreiche Mentalität gepaart mit einer hochwertigen Produktqualität an.

In meiner letzten Anstellung für das Unternehmen BlueSun Consumer Brands, war ich als Junior Key Account Manager in der D-A-CH Region beschäftigt. Das Anstellungsverhältnis endete betriebsbedingt zum 31.05.2020.

Hier bringe ich eine ausgeprägte Hands-On-Mentalität gepaart mit einer ziel- und lösungsorientierten Arbeitsweise mit. In dieser Position betreute ich Einzelhandelsunternehmen wie Edeka, Edeka C&C, Globus, Rewe Für Sie als auch Distributionsstammkunden der Lebensmittelbranche und Drogerie im Bereich Waschmittel. Gerade in der Kundenbetreuung/Vertrieb wird strukturierte, selbstständige, organisierte Arbeitsweise, Engagement, Verantwortungsbewusstsein und Teamgeist groß geschrieben um dem individuellen Kunden eine passende Lösung am POS zu präsentieren. Hier bringe ich ein gutes bestehendes Netzwerk aus dem Bereich Foodservice und LEH mit.

In meiner vorhergehenden Anstellung im Area Management bei der REWE Markt GmbH im Schwerpunkt REWE ToGo, gab ich unter anderem Merchandiseempfehlungen an das Category Management heraus und erstellte Platzierungspläne für die Rewe ToGo Filialen. Ich konnte hier auch erste Führungserfahrungen sammeln, in dem ich die mir unterstellten Kollegen und Werkstudenten mit eingearbeitet, motiviert und betreut hatte. Hier bringe ich ein umfassendes Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen, Produktkenntnisse in allen Produktgruppen, Erfahrung im Bereich Verkaufsförderung in der Konsumgüterbranche und sicheres Auftreten mit.

In meiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann konnte ich erste Erfahrungen im Vertriebsaußendienst, am POS, Einkauf/Zentraleinkauf, der Buchhaltung und Versand sammeln, wobei meine Stärken im Vertrieb am POS lagen.

Dabei hat man mich als kundenorientierter, Loyal, unternehmerisch, denkender und handelnder Mitarbeiter kennengelernt. Auch setzte ich mich mit lösungsorientierten Kritik- und Konfliktgesprächen im Hinblick auf Mitarbeiterführung auseinander.

Mit mir gewinnen Sie einen strukturierten, koordinationsfähigen, ergebnisorientierten, selbstbewussten und teamfähigen Mitarbeiter mit Hands-On-Mentalität. Besonders hervorheben möchte ich meine Einsatzfreude sowie Durchsetzungskraft, Zahlenaffinität, freundliches Auftreten und zielorientiertes Arbeiten.

Ich widme mich meinen neuen Aufgaben und Herausforderungen stets mit großer Motivation und vollem Einsatz.

Gerne stehe ich Ihnen für ein persönliches Vorstellungsgespräch zur Verfügung und freue mich schon bald als Key Account Manager - Handelsmarke für das Unternehmen Valensina GmbH tätig zu sein.

Ich stehe Ihnen ab sofort zur Verfügung und meine Gehaltsvorstellung liegt bei einem Jahresbruttoeinkommen von 66.000,00€.

mit freundlichen Grüßen

Sebastian Schröder