

Endzeugnis

Herr Benjamin Bergs, geboren am 13. Dezember 1987, war vom 01. Mai 2016 bis zum 15. Januar 2020 in unserem Unternehmen tätig. Zuletzt arbeitete er in der Abteilung Sales als Sales Operations Analyst und früher als Grocery Business Coordinator.

Mars in Deutschland gehört zum amerikanischen Familienunternehmen Mars, Incorporated, einem der weltweit führenden Markenartikelhersteller. Mit den Geschäftsbereichen Mars Wrigley, Mars Petcare, Royal Canin, Mars Food und Mars Drinks erzielte Mars in Deutschland 2016 einen Umsatz von rund 1,8 Milliarden Euro und beschäftigt an seinen fünf Betriebsstandorten etwa 2.500 Mitarbeiter aus mehr als 40 Nationen. Viele seiner Qualitätsmarken stellt Mars auch in Deutschland her.

Herr Bergs war zuletzt als Sales Operations Analyst in der Sales Operations Abteilung tätig. In dieser Position berichtete er an den Head of Sales Operations und war verantwortlich für:

- Sales Copiloting des Key Account Managements in der Kundensteuerung und - Analyse zur Erlangung einer höchstmöglichen Potenzialausschöpfung namhafter Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel;
- Schaffung des Fundamentes für Customer Centricity unter Berücksichtigung der Markt- und Kundenstrategie.

Seine Hauptaufgaben waren:

- Aufbau eines ganzheitlichen, langfristigen Beziehungsmanagements mit dem Handelspartner auf verschiedenen Ebenen (u. a. Einkauf, Vertrieb und Finanzen);
- Koordination der mit den Handelspartnern getroffenen Vereinbarungen (z. B. Jahresgespräche, Aktionsvereinbarungen, Listungen);
- Errechnung, Kontrolle und Anweisung aller vereinbarter Werbekostenzuschüsse und anderer nachträglicher Vergütungen inklusive Budgetmonitoring und Erstellung von Rückstellungen;
- Sicherstellen der Rechnungsrichtigkeit durch Einstellen von Dauer- und Aktionskonditionen in den Systemen, hierzu auch dezidierte Kontrolle der Rechnungen;
- Monitoring der Ergebnisse aus den Aktionen zur effizienten Kundensteuerung. Darauf basierend Erstellen von kundenindividuellen Aktionsplänen unter Berücksichtigung des nationalen Aktivitätenplans als Basis für die Kundengespräche;
- Erstellung von Angeboten zu nationalen und kundenindividuellen Aktions- und Listungsartikeln inklusive technischer Daten, Abbildungen, Muster und Nettopreisberechnungen;
- Schnittstellenmanagement zwischen den Mars Business Departments (z. B. Brand Activation, Field Force, Demand Planning, Finance, Logistik) und den Kundenabteilungen sowie Koordination der cross-funktionalen Zusammenarbeit;

MARS WRIGLEY

- Aufbau und Entwicklung kundenspezifischer und kundenübergreifender Analysen und Reportings auf Basis interner und externer Daten (BWW, NRB, Nielsen, Focus Preisdatenbank) unter Berücksichtigung von Handelsstrukturänderungen;
- Hierzu ggf. auch Bereinigung der historischen Daten (z. B. Faltungsfaktoren, Sale Price Increase, veränderte Konditionsgestaltung);
- Erarbeiten von Präsentationen für Kundenpräsentationen und Jahresgespräche durch Bereitstellung von Vorlagen, Basisdaten und „Feinschliff“.

Herr Bergs überzeugte uns mit seinen umfassenden, vielseitigen und sehr guten Fachkenntnissen, die er jederzeit sicher und zielgerichtet in der Praxis einsetzte. Aufgrund seiner ausgeprägten Analysefähigkeit und seiner sehr schnellen Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell sehr gute Lösungen zu finden. Herr Bergs war ein überaus belastbarer, hochmotivierter und äußerst verantwortungsbewusster Mitarbeiter. Auch unter stärkster Belastung behielt er die Übersicht, handelte überlegt und bewältigte alle Aufgaben in hervorragender Weise.

Er agierte stets ruhig, überlegt, zielorientiert und in höchstem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in besonderer Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Bergs war in ganz besonders hohem Maße zuverlässig und ehrlich.

Herr Bergs überzeugte in besonderem Maße durch die jederzeit sehr gute Qualität seiner Arbeitsergebnisse. Herr Bergs führte den ihm übertragenen Aufgabenbereich stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus.

Er wurde wegen seines freundlichen und ausgeglichenen Wesens allseits sehr geschätzt und als sehr kompetenter Ansprechpartner anerkannt. Er war immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellte, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden war ausnahmslos einwandfrei.

Da sich die Unternehmensleitung entschlossen hat den Firmensitz von Viersen am Niederrhein nach Unterhaching in Bayern zu verlegen, scheidet Herr Bergs zum 15. Januar 2020 aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern dies sehr, weil wir mit Herrn Bergs einen sehr guten und hochmotivierten Mitarbeiter verlieren. Wir bedanken uns für die stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Viersen, 15. Januar 2020
Mars GmbH



Christoph Pfisterer
Head of Sales Operations

Maike Wörner
Sr. P&O Business Partner Demand Germany