

DIETER HÜBNER

Account Manager International

Mehrjährige Erfahrung als Account Manger und in Führungspositionen.

Nationale und Internationale Kontakte in die Bereiche LEH, Discount und Großhandel. Stärken in Akquise, Aufbau langfristiger Beziehungen, Planung, Evaluierung, sowie Repräsentation von Unternehmen.

Gute Kenntnisse in den Gebieten Vertriebproszesse, Controlling, Reporting und Statistik.

AUSBILDUNG

MBA/MARKETING & SALES

Canterbury University

2006 - 2009

BA/MARKETING & SALES

Canterbury University

2003 - 2006

BANKKAUFMANN/IHK Citibank Privatkunden AG (Heute: Targobank AG) 1996 - 1999

KENNTNISSE

Mac/PC system

Powerpoint

SAP

Word

Excel

 $\mathsf{E}\;\mathsf{R}\;\mathsf{F}\;\mathsf{A}\;\mathsf{H}\;\mathsf{R}\;\mathsf{U}\;\mathsf{N}\;\mathsf{G}$

ACCOUNT
MANAGER
INTERNATIONAL
Seit 2018

Dr Oetker (UK) Litd (Marke Wilton) / Homeoffice

Betreute Regionen: Europa (ohne UK), Russland, Türkei, Australien und EMEA.

Direkte Berichtserstattung an Geschäftsführung Neukundenakquise (LEH, Distributoren), Jahresendgespräche, Produktpräsentationen, Preisverhandlungen, Reporting

- Jahresumsatz 2018 EUR 3,5 Mio.
- Jahresumsatz 2019 EUR 3,6 Mio.

KEY ACCOUNT MANAGER 2015-2018 Alex Sweets GmbH / Alsdorf

Betreute Regionen: BeNeLux, Spanien, Griechenland, Skandinavien und USA Direkte Berichtserstattung an Geschäftsführung

Kundenbetreuung und Akquise (Discount, LEH, Distributoren).
Produktpräsentationen, Preiskalkulationen und -verhandlung.
Jahresendgespräche, Controlling

- Jahresumsatz 2016 EUR 1 Mio
- Jahresumsatz 2017 EUR 1,8 Mio (Neulistung Discount)
- Jahresumsatz 2018 EUR 2,5 Mio (Neukunde USA)

A C C O U N T M A N A G E R 2013-2015 Sweet Horn GmbH / Geilenkirchen

Neukundenakquise (LEH, Gastronomie und Tankstellen).

Produktpräsentationen und Tasting. Preiskalkulationen und –
verhandlungen, Vertriebscontrolling und Reports,

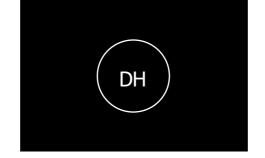
Preiskalkulationen

Vertretung des Produktionsleiters und Qualitätsmanagers

INTERESSEN

Joggen und Fitness

Kochen und Backen Architektur und Design



PRÄMIE

ERFAHRUNGEN

TRIP NACH SCHOTTLANI	D
----------------------	---

Alex Sweets GmbH

2016

TRIP NACH SEVILLA

MB CAC N.V.

2009

TRIP NACH BERLIN

Sony eSolution N.V.

2004

ACCOUNT

MANAGER

2010-2013

Ausbau der vorhandenen Kundenbeziehungen.

Neukundenakquise (Großhandel, LEH und Gastronomie)

Vertriebsberichten und Statistiken

Heavens Bakery GmbH / Düren

• Jahresumsatz EUR 15 – 18 Mio.

ASSISTENT

KAM

2010-2010

Office People (Zeitarbeit) / Köln

Einsatz beim Kunden Intersnack (Abteilung Trüller) Key Account Lidl/Kaufland International & Osem (Israel)

Analyse und Aufbereitung von Nielson-Daten, sowie Marktauswertungen, Erstellung von Kundenpräsentationen,

sowei Vorbereitung von Kundengesprächen

KOMPETENZEN

VERTRIEBSCONTROLLING

TEAMLEITUNG

MARKETING

REPORTING

QUALITY CONTROL

FORECAST

DEPUTY TEAM

 $\mathsf{M} \mathsf{A} \mathsf{N} \mathsf{A} \mathsf{G} \mathsf{E} \mathsf{R}$

2005-2010

MB Customer Assistance Centre N.V. / Maastricht

Nationale und internationale Kundenbetreuung. Stellvertretende Teamleitung von 10 Mitarbeitern.

• Einsatz Colmobil Ltd. (Israel) – Prozesseinführung

(2007-2008)

B2B REP.

2003-2005

Sony eSolution N.V. / Heerlen

Nationale und internationale Kundenbetreuung

ASSISTENT

FÜHRUNG 1999-2003

GESCHÄFT-

IMGR / Eschweiler

Buchhaltung, Personal, Vertrieb, Besprechnungen,

Kontoführung

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprachler)

Englisch (Muttersprachler)

Niederländisch (Erfahren)

Spanisch (Anfänger)

Französisch (Anfänger)

Hebräisch (Anfänger)

SOCIAL

ĬM

Dieter Hubner