



Profil

- Über 30 Jahre Berufserfahrung im nationalen und internationalen Handel von Konsumgütern (Food und Nonfood, Marke und Private Label) sowie von Gebrauchsgütern
- Akquisition und Entwicklung von nationalen und internationalen Accounts in verschiedenen Vertriebskanälen z.B. LEH, C&C, Discount, Drogerie, DIY, HoReCa
- Präsentations- und verhandlungsstark, analytisch-konzeptionell, ziel- und lösungsorientiert, strukturiert-pragmatisch, ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Gesamtverständnis, teamfähig

Berufliche Entwicklung

- 03/15 - heute** **FrieslandCampina**
(05/19 - heute) FrieslandCampina Germany GmbH, Düsseldorf
Regionaler Key Account Manager Edeka
- Betreuung mehrerer Edeka Regionen und nachgelagerter Kunden
 - Leistungsgespräche, Aktions-Absprachen u. -Planung, Sortimentsoptimierung
- (03/15 - 04/19) FrieslandCampina Cheese GmbH, Essen
Nationaler Key Account Manager Valess
- Betreuung der Rewe Gruppe, Metro/real, Markant-Kunden, Coop CH etc.
 - Jahresgespräche, Category Management, Handelsmessen
- 09/13 - 12/14** **Hiestand & Suhr Handels- u. Logistik GmbH (Aryzta AG), Freiburg**
Nationaler Key Account Manager LEH
- Betreuung u. Entwicklung der Edeka Gruppe,
 - Category Management Backshop-Sortimente
- 09/12 - 03/13** **Metsä Tissue GmbH, Euskirchen**
International Key Account Manager (befristetes Arbeitsverhältnis)
- Ausbau der Geschäftsbeziehung mit IKEA International
 - Verhandlung u. Abschluss von Private Label Ausschreibungen
- 03/10 - 03/12** **Vollmar GmbH, Rheinbach**
Key Account Manager International (befristetes Arbeitsverhältnis)
- Erfolgreiche Neukunden-Akquisitionen, z.B. Migros Schweiz, dm Österreich, Schum Deutschland, Großhändler und Distributionspartner (Private Label)
 - Ausbau internationaler und nationaler Bestandskunden, z.B. Dunnes Irland, Casa Belgien, Blokker Holland, Tedi, Papstar etc.
- 05/06 - 02/10** **Nanopartner Technologie GmbH und Sigma Warenhandels AG, Österreich**
Sales Manager Germany/Export (freiberuflich)
- Erfolgreiche Markteinführungen der völlig neuen Produktlinien *Nanoflair™* (Oberflächenversiegelungen) und *Monflair™* (Bioethanol Feuerstellen)
 - Neulistungen bei Metro C&C, REWE (toom), Hornbach, Hellweg, u.a.

- 03/02 - 04/06** **PepsiCo Deutschland GmbH, Neu-Isenburg**
Nationaler Key Account Manager
- Erfolgreiche Entwicklung (Umsatz- u. DB-Steigerung) von nationalen und internationalen Kunden der Systemgastronomie (z.B. Pizza Hut, KFC, Taco Bell) u. Hotellerie (z.B. Accor, Marriott, Queens, Holiday Inn, Steigenberger)
 - Strategische Planung und Kooperation mit den Konzessionären
 - Kontraktverlängerungen, Neulistungen, Neukunden-Akquisitionen
- 02/95 - 02/02** **The Quaker Oats Company**
(02/96 - 02/02) Quaker Trading Ltd., c/o The Quaker Beverages GmbH, Kerpen
Export Manager Europa
- Erfolgreiche Neuausrichtung und Expansion des Exports der Sportgetränkemarke *Gatorade™* von 4 auf 16 Länder in Europa
 - Akquisition, Training und Steuerung der Distributionspartner
 - Turnaround in Gewinnzone und signifikante Steigerung der Profitabilität
- (02/95 - 01/96) The Quaker Beverages GmbH, Euskirchen
Key Account Manager Cold Channel
- Verkauf des Sportgetränks *Gatorade™* in den Getränkefachgroßhandel, Getränkeabholmärkte, Sportstätten, Sportgastronomie, Convenience Stores
 - Steuerung von ca. 30 Leasingreisenden zur Neukunden-Akquisition
 - Absatzsteigerung durch Entwicklung spezifischer VKF-Programme
- 04/93 - 01/95** **RWTH Aachen:** Zusatzstudium (siehe unten)
- 05/88 - 03/93** **Coca-Cola GmbH**
(01/92 - 03/93) Coca-Cola Deutschland Verkauf, Essen
Kunden Service Manager
- Operative Unterstützung von 5 Key Account Managern sowie des Verkaufsleiters bei der Betreuung nationaler LEH- und Großhandels-Kunden
 - Vorbereitung der Jahresgespräche und Erstellen von Präsentationen
 - Ansprechpartner für Kunden und Konzessionäre, insbesondere zu Fragen der Zentralen Abrechnung und der Leistungsumsetzung
- (05/88 - 12/91) Coca-Cola GmbH, Essen
Marketing Projektmanager
- Entwicklung neuer, innovativer Verpackungssysteme unter Berücksichtigung von Ökonomie und Ökologie
 - Entwicklung und Umsetzung von Kommunikations- und Werbekonzepten
 - Davor 12-monatiges Traineeprogramm in den Bereichen Marketing, Marktforschung, Vertrieb, Konzessionen

Studium und Weiterbildung

- 04/00 - 07/00 CMA/Rheinische Exportschule, Abschluss: **Geprüfter Exportleiter**
- 04/93 - 01/95 RWTH Aachen: Zusatzstudium (Vollzeit)
Abschluss: **Magister in Europastudien**
- 1981 - 1987 Universität Bielefeld: Studium der Betriebswirtschaftslehre
Abschluss: **Diplom-Kaufmann**

Besondere Kenntnisse

- Sprachen Englisch: verhandlungssicher
 Französisch: Grundkenntnisse
- IT MS Office in täglicher Anwendung