

Curriculum Vitae

SASCHA KRÄMER

Schildstr. 29 • 52531 Übach-Palenberg
Tel. privat: +49 2451 9323850
Tel. mobil: +49 171 2148508
eMail: saschakraemer@gmx.de



PERSÖNLICHE DATEN


Geburtsdatum: 6. August 1973
Familienstand: verheiratet, 1 Kind (2 Jahre)
Staatsangehörigkeit: deutsch

SCHULBILDUNG / STUDIUM


September 2003 – Mai 2005
Studium:
Westdeutsche Akademie für Kommunikation, Köln
Abschluss: Vertriebs- und Marketingwirt
Notenschnitt 2,5

August 1980 – Mai 1993
Schulbildung:
Abschluss Fachoberschulreife
Notenschnitt 3,3


BERUFLICHER WERDEGANG

Mai 2018 – Februar 2021
 www.multibrands-shop.com
multibrands GmbH
Vertriebsleitung


- Leitung Handelspartner für D-A Region sowie Kooperation mit Benelux-Partner
- Betreuung Key Accounts, Ausbau Händlernetzwerk durch Neukunden-Akquise / Außendienst
- Planung und Kalkulation von Newslettern
- Messeplanung und Durchführung
- Budgetplanung- und Verantwortung verkaufsunterstützender Maßnahmen
- Marktbeobachtung mit Einfluß von Produktneuentwicklungen
- Reporting an Geschäftsführer

April 2017 – April 2018
 PROMOTIONAL PRODUCTS
AT Promotions Ltd. t/a Listawood (UK)
Business Development Manager D-A-CH

- Betreuung und Weiterentwicklung von Key-Accounts sowie Neukunden-Akquise / Außendienst
- Angebotserstellung sowie Nachverfolgung
- Messeteilnahmen
- Reporting an Sales Director

März 2014 – März 2017

Goldstar Europe, Dundalk (Irland)
Country Manager D-A-CH

- Leitung Vertrieb D-A-CH
- Personalverantwortung und Führung von zwei Außendienst Mitarbeitern
- Betreuung Key Accounts einschließlich Projektentwicklung, dazu Neukunden Akquise / Außendienst
- Marketingplanung zur Verkaufsförderung
- Organisation und Durchführung von Messen
- Reporting an General Manager

September 2013 – März 2014

INOXCROM Internacional S.L.U. (Barcelona)
Export Manager B2B D-A-CH, Scandinavia, Eastern Europe and Russia

- Aufbau Kundennetzwerk Wiederverkäufer für o.g. Regionen
- Gestaltung Preis- und Vertriebspolitik
- Kundenbetreuung / Neukundenakquise / Außendienst
- verantwortlich für Übergang vom direkten Vertrieb zum Händlergeschäft
- Reporting an General Manager

Curriculum Vitae

Seite 2

März 2000 – August 2013



BIC Graphic Europe S.A. (Eschborn) / Key Account Manager (2009-2013)
BIC (Ireland) Limited (Dublin) / Regional Field Sales Manager (2008-2009)
BIC Deutschland GmbH & Co. oHG (Eschborn) / Key Account Manager (2006-2007)
BIC Graphic Europe S.A. (Eschborn) / Area Sales Manager (2000-2006)

- Kundenbetreuung Werbemittel-Händler West-Deutschland sowie Key Accounts Tabak/Hotellerie Ost-Europa
- Verkaufsleitung Van Sales Team (Retail), Irland
- Personalverantwortung und Führung von fünf Außendienst Mitarbeitern sowie einem Innendienst Sachbearbeiter
- Motivation und Förderung der Mitarbeiter zur Zielerreichung
- Verkaufstraining und Unterstützung bei Kunden mit feedback
- Individuelle Mitarbeiter- und Teamanalyse
- Organisation regelmässiger Sales Meetings
- Umsatzverantwortung für globale Kunden:
Office Depot, Lyreco, Corporate Express, Staples und Spicers
- Umsatzverantwortung für nationale Kunden:
Otto Office und Printus
- Kundenbezogene Ausarbeitung von Promotion
Abverkauf mit unterstützenden Werbekonzepten
in enger Zusammenarbeit mit den Marketingabteilungen
- Jahresgespräche, Bonus- und WKZ Vereinbarungen
- Durchführung von Aussendienst- und Produktschulungen
- Messebesuche: Ambiente, Tendence, Lekkerland-Messen, OGC, PSI
Reporting an Sales Manager und HQ in Paris

September 1999 – März 2000



LiftaCom Telefondienste GmbH & Co. KG, Köln
Gebietsverkaufsleiter / Teamleiter

- Vertrieb von Telekommunikations Dienstleistungen
- Neukundenakquise
- Verantwortung für Aussendienst Team
hinsichtlich Wochenplanung und Kundenterminen
- Reporting an Sales Manager

Juli 1998 – August 1999



Expo Mart GmbH, Köln
Gebietsverkaufsleiter

- Vertrieb von Messebau-Systemen
- Betreuung definierter Kunden im Inland sowie Neukundenakquise
- Angebotserstellung, Abwicklung kundenspezifischer Projekte
- Reporting an Geschäftsführung

Januar 1997 – Juni 1998



Bonnfinanz AG, Deutsche Bank Gruppe, Bonn
Handelsvertreter

- Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten
- Neukundenakquise
- Teilnahme an Fortbildungen der Bonner Akademie

November 1995 - Dezember 1996

- Schule für geistig und körperlich Behinderte Kinder, Köln
- Zivildienst

November 1993 - Juni 1995

- SF-Systemfinanz GmbH, Gemünd
- Ausbildung zum Hotelkaufmann

WEITERE QUALIFIKATIONEN

Oktober 2006

DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule – Seminar
"Harte Verkaufsgespräche mit Kunden intelligent
und hart führen"

SONSTIGE KENNNTNISSE

Sprachen
Englisch fließend in Wort und Schrift
Französisch Grundkenntnisse

PC
Im Allgemeinen sehr gute PC-Kenntnisse
MS Office, Siebel, Cognos, CAO und weitere Anwenderprogramme

INTERESSEN/FREIZEIT

Sport, Musik, Neue Medien/Technik, Hundebetreuung

Übach-Palenberg, Juni 2021

Sascha Krämer