



Red Bull Deutschland GmbH • Osterwaldstraße 10 • D-80805 München  
Tel.: +49 (0) 89/20 60 35-0 • Fax: +49 (0) 89/20 60 35-100

## Zeugnis

Herr Rene Rosenthal, geboren am 26. April 1987 in Lüneburg, war in der Zeit vom 15. März 2013 bis zum 30. April 2017 als Field Sales Manager in der Region Nord im Unternehmensbereich Off Premise bei der Red Bull Deutschland GmbH tätig. Für seine Tätigkeit bis zum 30. Juni 2016 liegt ein Zwischenzeugnis vor.

Die Firma Red Bull wurde 1987 in Österreich gegründet. Heute arbeiten mehr als 10.400 Mitarbeiter in 169 Ländern der Welt für Red Bull. Als Marktführer in der Produktkategorie Energy Drinks erzielt Red Bull weltweit einen jährlichen Absatz von rund 5,9 Milliarden Dosen. Die Red Bull Deutschland GmbH wurde im Jahre 1994 gegründet und zählt heute zu den erfolgreichsten Niederlassungen innerhalb der Red Bull GmbH.

Ab dem 01. März 2014 betreute Herr Rosenthal als Field Sales Manager das PLZ-Verkaufsgebiet 21 und berichtete an den Regionalen Field Sales Manager Nord. Er war verantwortlich für die Distribution von Red Bull, Red Bull Cola und Red Bull Editions in folgenden Bereichen:

- Handel (Lebensmitteleinzelhandel (LEH), Getränkeabholmärkte (GAM))
- Impulsmärkte (Tankstellen)
- Gastronomie (Tagescafés, Imbisse, Biergärten, Bäckereien/Metzgereien u.ä.)
- Sonstige (Kantinen, Bundeswehrkasernen, Bahnhöfe/Flughäfen, Universitäten, Freizeitparks/Kinos, Stadien)

Sein Aufgabenbereich umfasste im Wesentlichen:

- Betreuung und Pflege unseres Kundenstammes
- Akquisition von Neukunden
- Umsetzung von Produkt-Placement bei unseren Zielkunden nach firmenspezifischen Richtlinien
- Wettbewerbs- und Marktbeobachtung
- eigenverantwortliches Handling von Werbemittel- und Freiwarenbudget
- Koordination und Pflege von Kühlelementen
- Planung und Durchführung von Kunden- und Gebietsmarktstrategien sowie Umsetzung der Key Account Absprachen
- Regionale Messebetreuung
- Umsetzung von Red Bull Festival-Aktivitäten

Herr Rosenthal verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er in unser Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise einbrachte. Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell sehr gute Lösungen zu finden. Durch sein Gespür für neue Trends und Kundenwünsche gelang es ihm immer unsere Produkte in wichtigen Objekten zu platzieren, neue Kunden zu akquirieren und bestehende Kontakte zu vertiefen. Aufgrund seines hohen Verhandlungsgeschicks erzielte er für alle Beteiligten stets ausgezeichnete Ergebnisse. Er stellte sich jederzeit auf unterschiedliche Gesprächspartner sehr gut ein und überzeugte durch eine immer kompetente und stets zielgerichtete Verhandlungsführung.

Seite 1 von 2 Zeugnis Rene Rosenthal



Red Bull Deutschland GmbH • Osterwaldstraße 10 • D-80805 München  
Tel.: +49 (0) 89/20 60 35-0 • Fax: +49 (0) 89/20 60 35-100

Herr Rosenthal zeigte jederzeit hohe Eigeninitiative und identifizierte sich immer voll mit seinen Aufgaben sowie unserem Unternehmen. Auch in Situationen mit größtem Arbeitsaufkommen erwies er sich immer als in höchstem Maße belastbar. Besonders hervorzuheben ist seine große Einsatzfreude. So übernahm er gerne weiterführende Aufgaben wie zum Beispiel die Verantwortung für die Listungs- und Distributionsgespräche mit den Universitäten in der Region Nord oder die Planung und Umsetzung der C-Store Offensive, die er sehr erfolgreich führte.

Alle Aufgaben führte er jederzeit vollkommen selbstständig, äußerst sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agierte immer ruhig, überlegt und zielorientiert und in höchstem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in besonderer Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Vertrauenswürdigkeit und absolute Zuverlässigkeit zeichneten den Arbeitsstil von Herrn Rosenthal jederzeit aus.

Auch für schwierigste Problemstellungen fand Herr Rosenthal sehr effektive Lösungen, die er erfolgreich in die Praxis umsetzte und damit immer sehr gute Arbeitsergebnisse erzielte. So unterstützte er sehr engagiert und gewissenhaft die Projekte des Category Managements bei der Edeka Minden und aktivierte ausgezeichnete Festivals in der Region Nord wie zum Beispiel das "Hurricane Festival" oder das "Deichbrand Festival". Mit seinem hohen Qualitätsanspruch sowie seiner termin- und budgetgerechten Durchführung der Projekte trug Herr Rosenthal einen wertvollen Beitrag zum Gesamterfolg der jeweiligen Projekte und somit der Abteilung bei.


Die Leistungen von Herrn Rosenthal haben jederzeit und in jeder Hinsicht unsere vollste Anerkennung gefunden.

Für seine Tätigkeit standen Herrn Rosenthal verschiedene Etats zur Verfügung über die er jederzeit eigenverantwortlich und immer korrekt verfügte. Das Berichtswesen erfolgte im Rahmen unserer firmenspezifischen Richtlinien stets einwandfrei.

Das Verhalten von Herrn Rosenthal gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden war in jeder Beziehung und zu jeder Zeit stets vorbildlich. Die Kommunikation mit anderen Fachabteilungen und externen Geschäftspartnern verlief immer kooperativ und war geprägt von seinem professionellen und hilfsbereiten Auftritt. Die Marke Red Bull vertrat er - auch dank seiner hohen Identifikation damit - jederzeit sympathisch, engagiert und vorbildlich.

Herr Rosenthal verlässt unser Unternehmen mit dem 30. April 2017 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies sehr, weil wir mit ihm einen wertvollen 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.

München, 30. April 2017  
Red Bull Deutschland GmbH

  
Thomas Joergensen  
Regionaler Field Sales Manager Nord

Seite 2 von 2 Zeugnis Rene Rosenthal