



## Auf einen Blick

### **Jan-Peter Gienapp**

**Sales, Customer Experience & Supply Chain Management**

---

## **Berufliche Kompetenzen**

- Kaufmann im Groß- und Außenhandel
- Staatlich geprüfter Wirtschaftsassistent mit Fachhochschulreife
- IHK-Handelsfachwirt
- Key Account- und Fieldmanagement
- Customer Service und Sales Support
- Team- und People Management
- Projekt- und Prozess Management
- Supply Chain Management
- Kurier- & Speditionswesen

## **Persönliche Kompetenzen & Werte**

- Leader & Teamplayer
- Offen für Neues und Veränderungen
- Eigenverantwortlich & Zielorientiert
- Hands-On-Mentalität & Involvierend
- Loyal & Kostenbewusst
- Ehrgeizig & Verlässlich
- Empathisch & Kontaktfreudig
- Spaß am nachhaltigen Erfolg

## **Erfolge**

- Stellvertretung für diverse Vorgesetzte
- Planung, Entwicklung, Optimierung und Implementierung neuer Bereiche und Abteilungen
- Direkte Führungsverantwortung für bis zu 25 Mitarbeitern, indirekt bis zu 45 Mitarbeitern
- Rekrutierung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern (in- und extern)
- Berufung in den Aufsichtsrat der Gedat Getränkedaten GmbH
- Verbesserung der Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit sowie interner Kennziffern
- Benchmark bei der Forecast Accuracy in der BU Central
- Optimierung, Standardisierung und Transformation von Prozessen
- Mitentwicklung und Einführung eines neuen Preis- und Konditionssystems
- Implementierung neuer IT-Systeme für den Innen- und Außendienst
- Schnittstellenmanagement- und Koordination



## Lebenslauf

### Persönliche Daten

Name: Jan-Peter Gienapp  
Geburtsdatum: 26.04.1971 in Hamburg  
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder (11+15)

### Berufserfahrung

---

Seit 1997 bei Anheuser-Busch Inbev, Customer Management und - Experience im Innen-und Außendienst

seit 08/2016

**Team Manager Local Back Office im Customer Service Center (CSC)  
(New Demands & Projects sowie Sales Demand Planning)**

- Berichtslinie: Head of CSC, dieser berichtet an den Country Direktor Germany

**Fokus:**

- Stellvertretung für den Head of CSC
- Personal-Management und -Weiterentwicklung (inkl. AT-Mitarbeiter)
- KPI-Optimierung und Etat / Budget Verantwortung
- Schnittstellen- und Projektmanagement (intern / extern / national / international)
- Implementierung / Standardisierung von Prozessen, Systemen und Strukturen
- Sitz im Aufsichtsrat der Gedat Getränkedaten GmbH

01/2016 - 07/2016

**Team Manager Front Office im CSC**

- Berichtslinie: Head of CSC, dieser berichtet an den Geschäftsführer Operations

**Fokus:**

- Planung und Implementierung einer neuen CSC-Front-Office-Organisationsstruktur
- Zusammenführung der Bereiche Handel & Gastronomie
- Führen von Personalentwicklungs- und Einstellungsgesprächen

09/2010 – 01/2016

**Team Manager Handel im Customer Service Center (CSC)**

- Berichtslinie: Head of CSC, dieser berichtet an den Geschäftsführer Operations

**Fokus:**

- Implementierung des neu geschaffenen CSC (inkl. BSC)
- Customer Service und Eskalation
- Personal-Management und -Weiterentwicklung
- Externe Implementierung eines nationalen Consumer Service für ABI
- Schnittstellen- und Projektmanagement (intern / extern / national / international)

02/2009 - 08/2010

**Leiter Accountmanagement im Internal Sales Support (ISS)**

- Berichtslinie: Head of ISS, dieser berichtet an den Geschäftsführer Operations

**Fokus:**

- Implementierung des neu geschaffenen ISS (Zentraler Vertriebsinnendienst)
- Customer Service Handel, Gastronomie und Fachgroßhandel
- Überwachung und Umsetzung interner Guidelines
- Schnittstellen- und Projektmanagement (intern / extern / national / international)
-

**03/2008 – 01/2009 Account Manager Getränkefachgroßhandel**

- Berichtslinie: Leiter AM GFGH, dieser berichtet an den Geschäftsführer Gastronomie

**Fokus:**

- Vertretung des Leiter Account Management GFGH national
- Customer Management (Top-Kunden) inkl. Absatz-, Etat- und Ergebnisverantwortung
- Jahresgespräche und Verhandlung von Leistungsabsprachen
- Steuerung, Planung und Umsetzung der nationalen Vitamalz VKF-Aktivitäten

**03/2005 - 02/2008 Account Manager Handel (Rewe & Trinks)**

- Berichtslinien:
  1. Leiter AM GFGH national, dieser berichtet an den Geschäftsführer Gastronomie
  2. Nationaler KAM Rewe, dieser berichtet an den Geschäftsführer Handel

**Fokus:**

- Customer Management Kundengruppe Rewe (Zentrale / Regionen /Hit)
- Durchführung und Umsetzung von Jahres- und Leistungsgesprächen
- Customer Management Getränkefachgroßhandelsgruppe Trinks

**01/2004 – 02/2005 Projektmanager / Nationaler Junior KAM**

- Berichtslinien: VD Handel, dieser berichtet an den Geschäftsführer Vertrieb

**Fokus:**

- Customer Management Getränkefachgroßhandelsgruppe Trinks
- SPOC Bereich Logistik
- Integration der Gilde Gruppe
- Entwicklung und Implementierung eines nationalen ABI-Messekonzepts

**11/2001 – 12/2003 Regionaler Key Account Manager Handel**

- Berichtslinien: NFM Handel. Dieser berichtet an den Leiter Vertrieb Handel

**Fokus:**

- Personal- und Customer Management in dem Verkaufsgebiet Bremen/Weser Ems
- Betreuung der LEH-Zentralen und Regionsverantwortlichen diverser LEH-Kunden
- Durchführung und Umsetzung von Vermarktungs- und Jahresgesprächen

**07/1997 – 10/2001 Gebietsverkaufsleiter Handel, Brauerei Beck&Co / Anheuser-Busch Inbev**

- Berichtslinien: VL Handel, dieser berichtet an den NFM Handel

**Fokus:**

- Betreuung aller relevanten LEH-Geschäfte in der Verkaufsregion
- Umsetzung von Vermarktungs- und POS-Aktivitäten
- Durchführung und Umsetzung von Jahresgesprächen bei Kleinkunden

**Arbeitgeberwechsel vom Mittelstand zum internationalen Markenartikler**

**01/1993 – 06/1997 Disponent und Technischer Leiter, Kurier Service Nord in Lübeck**

**Fokus:**

- Disposition von Personal und Fahrzeugen
- Betreuung der Bestandskunden und Kundenneugewinnung
- Angebotskalkulation und Angebotserstellung

## Schule und Ausbildung

---

- 1996-1998      **IHK Lübeck**  
➤ Berufsbegleitende Weiterbildung zum **IHK-Handelsfachwirt**
- 1990-1993      Ausbildung / Arzneimittel-Großhandlung Max Jenne, Lübeck  
➤ Abschluss: **Groß- und Außenhandelskaufmann**
- 1988-1990      Höhere Handelsschule Bad Schwartau  
➤ Abschluss: **Staatlich geprüfter Wirtschaftsassistent mit Fachhochschulreife**
- 1982-1988      Realschule Bad Schwartau  
➤ Abschluss: **Realschulabschluss**

## Sprachkenntnisse

---

Englisch: gut

## IT-Kenntnisse

---

Word, Excel, Power Point, SAP HR, Salesforce

## Weiterbildung (Auswahl)

---

Strategisches Verkaufen, Führung & Motivation, Rhetorik, Englisch, Selbst- und Zeitmanagement, Präsentationstechniken, Projektmanagement, Personalmanagement und -beschaffung

## Freizeit

---

Familie, Reisen, Tennis, Fahrrad

**Bremen, 06.2020**

**Jan-Peter Gienapp**