



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
- Projekt-Lead Deutschland „Customer Experience“



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)
- Projekt „Customer Experience“ Deutschland
- 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 Customer Service Center (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, 2020

Jan-Peter Gienapp