
Lebenslauf von Björn Wenau



geboren am 27. Januar 1982 in Bremen
verheiratet, 2 Kinder

Professor-Much-Straße 4
65812 Bad Soden
Mobil 0151-59846884
bjorn.wenau@gmail.com

Profil

- 20 Jahre Vertriebserfahrung im Key Account Management und als Führungskraft
 - Strategische und operative Verantwortung für einen Umsatz von 45 Millionen Euro
 - 50% Umsatzsteigerung durch Weiterentwicklung der Kunden und Marken
 - Erfolgreicher Aufbau von E-Commerce-Kunden
 - Aufbau, Führung und Entwicklung eines starken Vertriebsteams
 - Unternehmensübergreifende Einführung einer B2B-Multi-Service-Plattform in Zusammenarbeit mit Coca-Cola, Bitburger und Krombacher
 - Steuerung von Change-Management-Prozessen
-

Seit 05/19

Berufserfahrung

Nationale Verkaufsleitung (Bericht an Geschäftsführer)

Reidemeister & Ulrichs GmbH (Rotkäppchen-Mumm)

- Strategische und operative Unternehmens- und Kundenplanung für ein Umsatzvolumen von 45 Millionen Euro
- Verantwortung für 140 Marken. Darunter: Rotkäppchen, Baron Philippe de Rothschild, Piper-Heidsieck, Rémy Martin, Markus Molitor
- Durchführung von Konditions- und Jahresgesprächen
- Erstellung von Angeboten und Ausschreibungen (Vapiano, L'Osteria, DB, Lufthansa)
- Kollex Einführung (B2B-Multi-Service-Plattform)
- Einführung und Steuerung von CRM SAP-System
- Wettbewerbs-/Marktanalysen, Vertriebscontrolling auf Basis CRM/KPI
- Mitarbeiterführung und Teamweiterbildung von bis zu 30 Mitarbeitern
- Umbau des Vertriebs mit der Einführung eines Key Account Managements
- Einführung und Übernahme neuer Marken auf dem deutschen Markt
- Umstellung des Vertriebs von Handelsagenturen auf eigene Mitarbeiter
- Verantwortung für GFGH, Gastronomie, Getränkeabholmärkte, Cash & Carry, Kaufhäuser, Facheinzelhandel, Gourmet Food Markets und E-Commerce

10/14-04/19

Verkaufsleitung West- und Süddeutschland

Reidemeister & Ulrichs GmbH (Rotkäppchen-Mumm)

- Umsetzung der Unternehmensziele und -strategien
- Entwicklung und Umsetzung individueller Strategien zur Führung der Key Accounts
- Durchführung von Konditions- und Jahresgesprächen sowie Budgetplanung
- Führung von 12 Handelsagenturen und Mitarbeitern
- Kundenakquise
- Einführung neuer Produkte im Verkaufsgebiet
- Analyse von Markt- und Kundenpotentialen
- Zusammenführung von Mitarbeitern aus unterschiedlichen Unternehmensteilen
- GFGH, Gastronomie, Getränkeabholmärkte, Cash & Carry, Kaufhäuser, Facheinzelhandel, Gourmet Food Markets und E-Commerce-Kunden

06/04-09/14

Verkaufsleitung Westdeutschland (ab 2010 stellv. Vertriebsleitung)

Mack & Schühle AG – Weinwelt

- Strategische Kundenplanung
- Durchführung von Konditions- und Jahresgesprächen mit Kunden und Lieferanten
- Steuerung der Handelsagenturen
- Sicherung und Ausbau von Marktanteilen und Distribution
- Ausarbeitung und Umsetzung von Vertriebsprojekten
- Betreuung von E-Commerce Kunden wie Amazon

01/03-03/04

Gebietsverkaufsleiter

Reidemeister und Ulrichs GmbH

- Umsetzung der Key Account Strategie
- Verantwortung für Aktionen und Zweitplatzierungen
- Kundenakquise

09/07-06/10

Hochschulstudium

FHDW – Fachhochschule der Wirtschaft, Bergisch-Gladbach

Studienfach Business Administration

Sprachen

Deutsch: Muttersprache
Englisch: Fließend
Türkisch: Grundkenntnisse

EDV

MS Office, CRM System SAP Sales Cloud, SAP BOBI, BRIO, Navision, Qlik View

Schulungen

Führungskraft-Schulungsreihe in der Rotkäppchen-Mumm-Gruppe (*Hager UB*)
Persönlichkeitstraining (Insights Discovery)

Interessen

Familie und Freunde, aktiver und passiver Fußball



Bad Soden am Taunus, 02. Juli 2021
