Lebenslauf

Karl-Heinz Hövel

Eschgarten 14a
48369 Saerbeck

Tel.:	+49 (0)2574/6226
Fax:	+49 (0)2574/888050
E-mail:	kb.hoevel@t-online.de
Mobil:	+49 (0) 151 / 5072 1694

Geburtsdatum:	15.11.1964
Familienstand:	verheiratet, 3 Kinder
Kündigungsfrist:	derzeit keine, da freigestellt

Sprachen:	Deutsch (Muttersprache), Englisch, gut
EDV-Kenntis	alle gängigen Programme / Tools
Aktuelles Gehalt:	80.000€/Jahr fix + var. Bonus

---

ca. 30 Jahre Erfahrung im Bereich Lebensmittel, Frische, TK
LEH, Discount, GV, B2B, Catering, Marke, Eigenmarke
Geflügel, Eiscreme, Desserts, Feinkost

Tätig als KAM, int. KAM, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Prokurist

---

Aufgabenbereiche / Werdegang / Ergebnisse

01/2012 – 12/2019 Edmund Merl Feinkost GmbH & Co.KG, Brühl
(Feinkost und Desserts)

seit 04/2017 Verkaufsleiter Marke und Eigenmarke

- Betreuung der ges. Rewe Gruppe, incl. Rewe-Regionen, Partnerunternehmen
  - LEH, Discount,
  - Marke, Eigenmarke
  - AD-Agenturen
- Betreuung von Teilen der Markant-Gruppe und der EDEKA-Gruppe
  - LEH, Discount,
  - Marke, Eigenmarke
  - AD-Agenturen
- B2B, GH, Catering
- Umsatzverantwortung ca. 25 Mio.€/Jahr

06/2013 – 04/2017 Vertriebsleiter, Member oft he board
(Feinkost und Desserts)

- Zuständig für
  - **Gesamtvertrieb**
    - LEH, Discount, Marke, Eigenmarke
    - Bereich DACH
    - 6 AD-Agenturen, national
  - Marketing, Logistik, Produktentwicklung
  - Planung, Forecast, Kalkulation, etc
- 15 Mitarbeiter im Bereich Außendienst, Innendienst, Marketing, Logistik
- Umsatzverantwortung ca. 45 Mio.€/Jahr

01/2012 – 05/2013 Nationaler Key-Account-Manager
(Feinkost und Desserts)

- Betreuung der ges. Rewe Gruppe, incl. Rewe-Regionen, Partnerunternehmen
  - LEH, Discount,
  - Marke
- Betreuung der Metro-Gruppe
  - LEH, C&C
  - Marke, Eigenmarke
- Umsatzverantwortung ca. 18 Mio.€/Jahr

07/2008 – 12/2011 Vertriebsleiter mit Prokura für Sweet Port Germany GmbH, Langenhagen, (Vertriebstochter der A-27 S.p.A. Italien), italienische Desserts

- Zuständig für
  - **Gesamtvertrieb Deutschland**
    - LEH, Discount, Marke, Eigenmarke
    - Organisation und Führung Backoffice in Langenhagen
      - incl. 3 AD-Kollegen und Innendienst
  - Planung, Forecast, Kalkulation, etc
  - Marketing, Produktentwicklung
  - Logistik, Lagerorganisation und Kontrolle
- Umsatzverantwortung ca. 15 Mio.€/Jahr

03/1996 – 06/2008 Int. Key-Account-Manager für Roncadin GmbH, Osnabrück (später R&R Icecream, heute: Froneri Ice Cream Deutschland GmbH), Eiscreme

- Betreuung der ges. Rewe Gruppe, incl. Rewe-Regionen, Partnerunternehmen, Tegut, Markant-Gruppe
  - LEH Deutschland
  - LEH Österreich
  - Marke, Eigenmarke
- 2 AD-Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung ca. 18 Mio.€/Jahr

08/1994 – 02/1996

Key-Account-Manager/Verkaufsleiter Mövenpick "Deutsche EIG", Stuttgart.

(TK Convenience-Produkte, Lachs)

- Betreuung aller LEH-Kunden im Bereich Nielsen 2, 3a, 3b
- Umsatzvertantwortung ca. 5 Mio.€/Jahr

10/1993 - 07/1994

Key-Account-Manager für Mann & Schröder GmbH, Siegelsbach.

(Non-Food, Körperpflege, Kosmetikprodukte)

- Betreuung aller LEH-Kunden im Bereich Nielsen 2, 3a, 3b
- Umsatzvertantwortung ca. 3 Mio.€/Jahr

08/1990 - 09/1993

Key-Account-Manager für Doux Geflügel GmbH, Köln

(vormals Guts-Gold GmbH), TK-Geflügel

- Betreuung aller LEH-Kunden im Bereich Nielsen 3a, 3b, 4 und in Teilbereichen Nielsen 1, 2, 5, 7
- 1991 – 1992 Aufbau einer Vertriebsorganisation in Leipzig
  - 3 AD-Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung ca. 5 -8 Mio.€/Jahr, je nach Standort

07/1988 - 07/1990
selbstständiger Finanzkaufmann, Köln

09/1987 - 06/1988
Fachoberschule für Wirtschaft mit Abschluss Fachhochschulreife ("Fachabitur")

07/1986 - 08/1987
kfm. Angestellter bei der EDEKA Handelsges. Münsterland, Greven

04/1985 - 06/1986
Grundwehrdienst Panzergrenadierbatallion 192, Ahlen/Westf.

08/1981 - 03/1984
Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel bei der EDEKA Handelsges. Münsterland, Greven. Anschl. bis 03/85 kfm. Angestellter.

Karl - Heinz Hövel