Lebenslauf Torsten Weitendorf

Persönliche Daten

Name	Torsten Weitendorf
Adresse	Fehrsweg 3 25436 Tornesch bei Hamburg
Kontaktdaten	Telefon: 04122/9826648 Mobil: 0179/7286086 Mail: torsten.weitendorf@gmx.de
Geburtsdaten	07.05.1967 in Hamburg
Familienstand	verheiratet
Kinder	1 Sohn, 13 Jahre

Beruflicher Werdegang

09/2019 – heute, Key-Account-Manager

Josef Manner & Comp. AG, Köln, Branche: Lebensmittel

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  EDEKA Hamburg, RTG Hamburg, Rewe Nord, Rewe Ost,
  Rewe Dortmund, Rossmann, Budnikowsky, Gebr. Heinemann,
- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereichs
- Etaterstellung und Verantwortung, führen von Jahresgesprächen
- Teilnahme und Verantwortung für die Markant Messen
- Führung einer Handelsagentur
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung

09/2016 – 08.2019, reg. Key-Account-Manager

Peter Kölln GmbH & Co. KGaA, Elmshorn, Branche: Lebensmittel

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  Rewe National (Niederlassungen), Dohle, Wasgau, Selgros,
  RTG Hamburg (Bartels Langness inkl. Partner, Bünting inkl. Partner,
  Klaas +Kock, Kaes
- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereichs
- Etaterstellung und Verantwortung, führen von Jahresgesprächen
- Teilnahme und Verantwortung der Markant und Rewe Messen
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung

04/2014 – 08/2016, Key-Account-Manager D/A/CH

GLOBAL COSMED GmbH, Hamburg, Branche: WPR und Kosmetik

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  Markant national, EDEKA national, Rewe national, Kaufland national, SPAR Österreich, Rewe Österreich, SPAR Schweiz, Rossmann, dm, Müller, Budnikowsky
- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereichs
- Etaterstellung und Verantwortung, führen von Jahresgesprächen
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung

03/2011 – 03/2014, Key-Account-Manager

Dan Cake Deutschland GmbH, Salzkotten/Soest, Branche: Lebensmittel

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  Markant national, EDEKA national, Rewe national, Aldi Nord und Süd
- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereichs
- Etaterstellung und Verantwortung, führen von Jahresgesprächen
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung
- Führung von 3 Handelsagenturen

06/2008 – 02/2011, Key Account Manager

Luigi Lavazza Deutschland GmbH, Frankfurt, Branche: Lebensmittel

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  PHD, EDEKA (Nord, Minden, Hessenring) Rewe Nord und Ost
- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereichs
- Etaterstellung und Verantwortung, führen von Jahresgesprächen
- Führung von drei Gebietsverkaufsleitern

12/2006 – 05/2008, Key Account Manager

Schokoladenwerk Berggold GmbH / Heinerle Spiel und Süßwaren GmbH, Pößneck, Branche: Lebensmittel

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  Markant national, EDEKA national, Rewe national
- Marketing und Vertrieb, Etaterstellung und Verantwortung, führen von Jahresgesprächen
- Projektarbeit: Category Management, Entwicklung neuer Artikel
- Führung von sechs Handelsagenturen

08/1999 – 11/2006, Key Account Manager
Hosta Werk für Schokolade-Spezialitäten GmbH, Stimpfach, Branche: Lebensmittel

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Verantwortliche Betreuung der Kunden:
  Markant Nord, EDEKA regional, Lekkerland regional, Rewe Nord
- Etaterstellung und Verantwortung
- Führung von drei Gebietsverkaufsleitern
- Führung von einer Handelsagentur mit 30 Außendienstmitarbeitern

Weitere Berufserfahrung

10/1994 – 07/1999
Kaufmännischer Angestellter / Oellerking Gebäudereinigung GmbH, Hamburg
01/1992 – 07/1994
Mitarbeiter für Service und Kasse / Hamburger Sparkasse, Hamburg
08/1990 – 12/1991
Stellvertretender Marktleiter / EUROSPAR Warenhandels AG, Hamburg

Kaufmännische Ausbildung

08/1987 – 07/1990 Kaufmann im Einzelhandel bei EUROSPAR

Zeitsoldat

1984 – 1987 3./Panzergrenadierbataillon 171

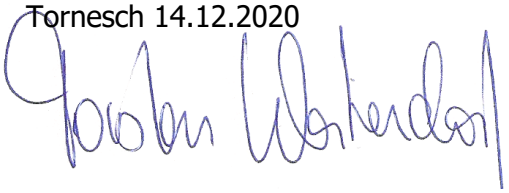
Schulbildung

07/1973 – 04/1984 Realschule in Hamburg
Abschluss: Mittlere Reife

Sprachkenntnisse

Englisch: Verhandlungssicher

Berufsbezogene Fähigkeiten

Kenntnisse: MS-Office, versch. Programme zum Vertriebsreporting

Tornesch 14.12.2020