

Aachener Str. 52, 41812 Erkelenz, Tel .: +49 157-58191477,
detlef.hille@web.de

LEBENS LAUF

PERSÖNLICHE ANGABEN

Name: Detlef Hille
Nationalität: deutsch
Geburtsdatum: 08.07.1968
Geburtsort: Helmarshausen

PERSÖNLICHES PROFIL / ZUSAMMENFASSUNG

Nach mehr als fünfzehnjähriger Erfahrung im Vertrieb habe ich festgestellt, dass meine Stärken in meiner Anpassungsfähigkeit, meiner Flexibilität und meiner Offenheit liegen, darüber hinaus bin ich gut in der praktischen Umsetzung von kreativen, kundenorientierten Lösungen

BERUFLICHE LAUFBAHN:

- 06/19 - 09/20. Megagen F.D. SA , Viktor Frankl Str.22 , 86916 Kaufering
Key Account Manager
- Schnittstellen Betreuung
 - Einführung neuer Vertriebsstrukturen
 - Aufbau einer Vertriebsmannschaft
- 11/018 - 05/019 Dentsart , Neusser Str.222, 50733 Köln
Praxis Manager einer Zahnarzt Praxis
- QM im Praxisalltag (QM Beauftragter)
 - Teamausbau für 2 Praxen und einem gewerblichen Labor
- 10/017 – 11/018 Dentegris GmbH, Monheim, Deutschland
Vertriebsleiter für Deutschland mit beträchtlichen
Einfluss auf die Etablierung von Marketing und
Vertriebsstruktur
- Management und Schulung der Mitarbeiter, um die zukünftigen Anforderungen des Dentalmarktes zu erfüllen
 - Aufbau einer Heavy-User- und Kundenbasis, wie z.B. über Berufsbildungs- und Trainingcentren, Universitätskliniken, Zahnärzte
 - Strukturierung der Öffentlichkeitsarbeit an den Fakultäten für Zahnmedizin
 - Umsetzung und Präsentation von
 - Implantate und Prothetikkomponenten (Abutments), die das Implantat mit der sichtbaren Krone des Ersatzzahns verbinden
 - „all-on-4“
 - CAD/CAM

- 08/015 - 09/017 Cortex-Zahnimplantate, Hauptsitz Deutschland
- Markteinführung eines neuen Produkts auf dem deutschen Markt;
 - Beratung und Betreuung von 3 Mitarbeitern
- 2005 - 2015 medentis medical GmbH, Dernau, Deutschland
Verkaufsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz
mit erheblichem Einfluss auf die Gründung von
Marketing- und Vertriebsstruktur
- Management und Schulung der Mitarbeiter, um die zukünftigen Anforderungen des Dentalmarktes zu erfüllen
 - Aufbau einer starken Benutzer- und Kundenbasis zum Beispiel berufliche Entwicklung und Schulungszentrum, Universitätskliniken, Zahnärzte
 - Strukturierung der Öffentlichkeitsarbeit an den Fakultäten für Zahnmedizin
 - Kursleiter und Referent bei zahlreichen Schulungen und Konferenzen für Zahnärzte
 - Umsetzung und Präsentation von
 - Implantaten und Prothetik-Komponenten (Abutments), die das Implantat mit der sichtbaren Krone des Ersatzzahns verbinden
 - „all-on-4“
 - CAD/CAM
 - Unterstützung der deutschen Dachverbände (DGI; BDIZ; DGOI) sowie internationaler Messesupport (IDS, EAO)
 - internationale Messebetreuung (IDS; EAO)
- 2003 - 2005 Geschäftsführer von Eurocom
- Personalführung von 4 Mitarbeitern.
- 2001 – 2003 Niederlassungsleiter von Eurocom
- Beschaffung und Preisfindung am POS (Point of Service)
- 2000 – 2001 Niederlassungsleiter von MAX TELEFONCENTER
- Personalführung von 2 Mitarbeitern
 - Beschaffung und Preisfindung am POS (Point of Service)
- AUSBILDUNG:
- 1990 – 2000 Studium an der Friedrich-Willhelm-Universität Bonn mit einem Master
in
Wirtschaftswissenschaften
- 1988 – 1990 Deutsches Gymnasium in Oberurff mit Zertifikat:
Allgemeine Qualifikation für den Hochschulzugang

KENNTNISS UND FÄHIGKEITEN:

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend)

IT-Fähigkeiten: Fortgeschrittene Kenntnisse in MS Power Point / MS Excel / MS Word, My Factory

Führerschein