

CHRISTIAN EBERLE

NATIONALER KEY ACCOUNT MANAGER • —



PROFIL

Über 10 Jahre Erfahrung im Vertrieb und der marktgerechten Umsetzung von passgenauen Strategien. Meine Stärken: Alleinstellungsmerkmale von innovativen Produkten zielgruppengerecht zu vermitteln. Ausgeprägte Fähigkeiten im Bereich Key Account Management und in der direkten Führung von Außendienst Teams und Projektgruppen.

BERUFSERFAHRUNG

2020 REGIONAL MANAGER SALES FORCE

2019 MAST JÄGERMEISTER DEUTSCHLAND GMBH

- Leitung des Aussendienst Teams
- Verwaltung des zugewiesenen Budgets
- Umsetzung von Kundenmarketingmaßnahmen
- Umsetzung nationaler Ziele im Vertriebsbereich
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Mitglied im Management Team Deutschland (Marketing & Sales)
- Rekrutierung neuer Aussendienstmitarbeiter in Zusammenarbeit mit HR
- Erfolgsorientierte Entwicklung des Sales Aussendienst Teams
- Forecast Planung unter Berücksichtigung der Budgets
- Teilnahme an abteilungsübergreifenden Projekten
- Ansprechpartner als Sales Coach für die Sales Mitarbeiter
- Beobachtung und Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation



2019 ON-TRADE DIRECTOR - GERMANY

2018 AND UNION GMBH (BRAUEREI)

- Rekrutierung und Leitung des Sales Teams (extern/ intern)
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Entwicklung einer Markenstrategie im Bereich Sales On-Trade
- Erstellung und Umsetzung von Marketingkonzepten
- Verantwortung für die Bereiche Event & Sponsoring
- Konzeption und Umsetzung von verkaufsfördernden Werbemaßnahmen
- Wettbewerbsbeobachtung und entsprechende Marktanalyse
- Key Account Management

AND UNION

2017 HEAD OF SALES - GERMANY

2014 CREW REPUBLIC BREWERY GMBH

- National Vertriebsleitung (Gastronomie, Handel & Convenience)
- Betreuung der Key Accounts (HoRe/ Systemgastronomie/ GFGH)
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Verantwortung für den Bereich Event & Sponsoring
- Verwalten des zugewiesenen Budgets in der Sales Unit
- Planung & Durchführung umsatzfördernder Verkaufsmaßnahmen
- Erstellen von verkaufsfördernden Marketingaktivitäten
- Beobachtung und Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation



KONTAKTDATEN

+49 151-2296 1552

EBERLE.CHRISTIAN@YAHOO.DE

KARL-VALENTIN-STR. 6

81476 MÜNCHEN

AUSBILDUNG/ STUDIUM

2019 - 2020

SALES COACH

FRIEDER BARTH INSTITUT

1999 - 2001

MEDIA DESIGN - SPECIALIST

MD.H UNIVERSITY FOR DESIGN & AI

1994 - 1997

CERTIFIED HOTEL MANAGER

CROWN PLAZA - QUEENS MOAT HOUSES

KENNTNISSE

MS OFFICE

POWERPOINT

SAP BUSINESS

SALES FORCE

SLACK

BERUFSERFAHRUNG

WEITERE

2014
2014

REGIONAL SALES MANAGER - SOUTH GER

FRITZ-KOLA GMBH

- Verantwortung für das Verkaufsgebiet Süddeutschland (Nielsen IIIb + IV)
- Leitung des Sales Aussendienst Teams
- Akquisition und Betreuung von Key Accounts
- Planung und Umsetzung von lokalen Events u.a. Marketingaktivitäten
- Kontaktaufnahme zu Meinungsbildern und Entscheidungsträgern
- Stetige Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Ausbau des Kundenuniversums/ Steigerung des Absatzes
- Schulung der Field Sales Mitarbeiter

fritz-kola®

2014
2011

REGIONAL SALES MANAGER - SOUTH GER

SENIOR TRADE DEVELOPMENT MANAGER TRADE DEVELOPMENT MANAGER (Convenience)

MONSTER ENERGY EUROPE LTD.

- Vertriebsleitung - Convenience Channel
- Akquisition und Betreuung von Key Accounts
- Rekrutierung, Leitung & Schulung des Aussendienst Teams
- Budgetplanung und -kontrolle für Verkaufs- sowie Marketingmaßnahmen
- Jahresplanung unter Berücksichtigung des Jahres- Gesamtbudgets
- Beobachtung sowie Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation
- Konzeption & Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen
- Mitarbeit in Projektgruppen der Abteilung Marketing & Sales
- Ausbau der Distribution für das Monster Energy Portfolio
- Teilnahme an unternehmensweiten Projekten
- Betreuung von Neu- und Bestandskunden
- Trade Development Management

MONSTER
ENERGY

2011
2010

BRAND AMBASSADOR

UNITED KINGS

- Planung und Durchführung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Teamleitung - Koordination und Schulung der Sales Promoter
- Sales Support in beratender Funktion auf unterschiedlichen Messen
- Schulung der Kunden zu den jeweiligen Produkten
- Einarbeitung der neuen Supervisor

2009
2010

PROJECT MANAGER

POOL.DIE AGENTUR GMBH

- Verantwortung über nationale Projekte im Bereich Sales
- Planung von bundesweiten Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Rekrutierung und Schulung von freiberuflichen Sales Mitarbeitern
- Durchführung von Produktschulungen für Kunden & Promoter
- Schulung der Teamleiter und Supervisor

POOL®

FÄHIGKEITEN

- KEY ACCOUNT MANAGEMENT
- BUSINESS DEVELOPMENT
- TEAM MANAGEMENT
- TEAM COACHING
- CLIENT ASSESSMENT
- CONTRACT NEGOTIATION
- MARKET POSITIONING

SPRACHEN

GERMAN

ENGLISH

WEITERBILDUNG

2019 / 2020

SALES COACH TRAINING

Frieder Barth / Institute

2014

MANAGEMENT TRAINING

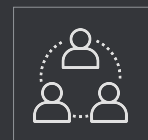
Perfect Training / Institute

2014

SALES TRAINING

Perfect Training / Institute

INTERESSEN



CHRISTIAN EBERLE

NATIONALER KEY ACCOUNT MANAGER • —



PROFIL

Über 10 Jahre Erfahrung im Vertrieb und der marktgerechten Umsetzung von passgenauen Strategien. Meine Stärken: Alleinstellungsmerkmale von innovativen Produkten zielgruppengerecht zu vermitteln. Ausgeprägte Fähigkeiten im Bereich Key Account Management und in der direkten Führung von Außendienst Teams und Projektgruppen.



WEITERBILDUNG

SALES COACH AUSBILDUNG

FRIEDER BARTH - WEITERBILDUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

- *MODUL 01 - Die Führungskraft als Coach*
- *MODUL 02 - Verkaufen auf höchstem Niveau*
- *MODUL 03 - iTYPE - Der Persönlichkeit auf der Spur*
- *MODUL 04 - Umgang mit Konflikten*
- *MODUL 05 - Coaching Circle*
„Transfersicherung und Nachhaltigkeit durch kollegiale Beratung“

MANAGEMENT TRAINING

PER•FACT TRAINING - INSTITUT

- *MODUL 01 - Wirksam steuern*
- *MODUL 02 - Wirksam kritisieren*
- *MODUL 03 - Wirksam anerkennen*
- *MODUL 04 - Erkenntnisse bewirken*
- *MODUL 05 - Kundenerkenntnisse bewirken*
- *MODUL 06 - Effektive Bewerbergespräche*
- *MODUL 07 - Wirksam delegieren*
- *MODUL 08 - Motivation im Team*
- *MODUL 09 - Empfehlungen bewirken*
- *MODUL 10 - Wirksam fördern*

SALES TRAINING

PER•FACT TRAINING - INSTITUTE

- *MODUL 01 - Positionierung*
- *MODUL 02 - Emotionalisierung*
- *MODUL 03 - Einwandbehandlung*
- *MODUL 04 - Argumentation*
- *MODUL 05 - Kosten und Nutzen*
- *MODUL 06 - Vertragsabschluss*

CONTACTS



+49 151-2296 1552



EBERLE.CHRISTIAN@YAHOO.DE



KARL-VALENTIN-STR. 6



81476 MÜNCHEN