

# 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

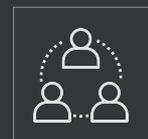
Perfect Training / Institute

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