

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



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



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



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



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

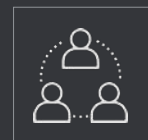
Perfect Training / Institute

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