

Lebenslauf



PERSÖNLICHE DATEN

Name: Alexia Hendriksen
Adresse: Hülsestraße 17, 40474 Düsseldorf

Telefon: 0178 - 3524897
E-Mail: alexia.hendriksen@gmail.com

Geburtsdatum: 07.09.1985

BERUFSERFAHRUNG

01/2020 – 06/2020

PVH Holdings GmbH (Tommy Hilfiger & Calvin Klein), Düsseldorf
Key Account Manager Womenswear

Berichtslinie: an den Head of Sales Womenswear und den Head of Design Womenswear

Die PVH Holdings GmbH ist der US-amerikanischen PVH Corporation zugehörig, die eines der weltweit führenden Modeunternehmen ist. Das Markenportfolio beinhaltet u.a. Tommy Hilfiger, Calvin Klein und IZOD. Zudem deckt Tommy Hilfiger die Bereiche Uhren, Parfums, Unterwäsche etc. ab.

Aufgabenschwerpunkte:

- Vertriebliche Führung von Key Accounts (B2B) inklusive internationaler Reiseaktivitäten
- Entwicklung von Vertriebs- und individuellen Kundenstrategien für die verantworteten Key Accounts
- Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle von Vertriebsmaßnahmen
- Kennzahlenanalyse und Reporting an den Head of Sales Womenswear
- Marktdaten-, Wettbewerbs- und Preisanalysen
- Umsatz- und Budgetplanung
- Fortlaufende Abstimmung mit diversen Fachbereichen
- Ausarbeitung und Umsetzung von Aktionsplänen bei Zielabweichungen
- Vorbereitung und Führung von Verhandlungs- und Jahresgesprächen
- Flächenmanagement und Sortimentssteuerung
- Vorstellung und Listung des saisonalen Sortiments

Sonderprojekte:

- Marktrecherche „Sample-Shopping“ in Mailand und London für die Frühjahrskollektion 2021 inklusive englischsprachiger Dokumentation und Sortimentsempfehlung für das europäische Produktmanagement

09/2016 – 12/2019

Tom Tailor GmbH, Düsseldorf
Senior Specialist Sales Denim Female

Berichtslinie: an den Head of Sales Westdeutschland

Die Tom Tailor Group ist ein international tätiges und vertikal ausgerichtetes Modeunternehmen, das „Casual Wear“ im mittleren Preissegment anbietet. Das Produktportfolio wird durch ein umfangreiches Angebot an modischen Accessoires und Wohntextilien komplettiert. Tom Tailor deckt über verschiedene Produktlinien alle Altersgruppen ab.

Aufgabenschwerpunkte:

- Vertriebliche Führung von Kunden (B2B) im Innen- und Außendienst inklusive nationaler Reiseaktivitäten
- Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle von Vertriebsmaßnahmen
- Fachsprecher für die Division „Denim Female“ (07/2017 – 12/2019)
- Vorbereitung und Durchführung von Jahres- und Aktionsabsprachen
- Vorstellung und Listung des monatlichen Sortiments
- Kennzahlenanalyse und Reporting
- Umsatz- und Budgetplanung
- Flächenmanagement und Sortimentssteuerung

Sonderprojekte:

- Fachsprecher für die Division „Denim Female“: Durchführung monatlicher Sales Meetings für das deutsche Divisions-Vertriebsteam zur Kollektionsübergabe im Headquarter in Hamburg, Erstellung von Kollektionsbriefings, Abverkaufsanalysen auf sogenannter Style-Ebene, Monitoring der monatlichen Ein- und Abverkaufszahlen der Division, Best- und Worstseller-Analysen, stetige Updates für das deutsche Divisions-Vertriebsteam
- Projektleitung für den Standort Düsseldorf zur Einführung von SAP: Abstimmung und Kommunikationsschnittstelle zwischen der unternehmenseigenen IT-Abteilung und dem Düsseldorfer Sales Team
- Gebietsanalyse aller süd- und westdeutschen Point-of-Sales: Restrukturierung der Reisegebiete sämtlicher Area Manager zur Optimierung des zeitlichen Ressourceneinsatzes, der Verbesserung von Besuchsfrequenzen der einzelnen Point-of-Sales und der Reduzierung von Reisekosten
- Konzeption und Durchführung von Verkaufs- und Produktschulungen zur Absatzförderung für die Flächenkräfte der betreuten Einzelhändler

10/2015 – 08/2016

Noa Noa GmbH, Düsseldorf
Area Sales Representative Westdeutschland und Niederlande

Berichtslinie: an den Head of Sales Germany und den Head of International Wholesale

Noa Noa ist ein internationales Modeunternehmen mit Sitz in Kvistgaard, (Dänemark), das zur Investorengruppe Greystone Capital Partners gehört. NOA NOA's modische Identität sind feminine Kollektionen nach dänischer Designtradition.

Aufgabenschwerpunkte:

- Vertriebliche Führung von Kunden (B2B) im Innen- und Außendienst inklusive internationaler Reiseaktivitäten
- Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle von Vertriebsmaßnahmen

- Vorstellung und Listung des monatlichen Sortiments
- Kennzahlenanalyse und Reporting
- Umsatz- und Budgetplanung
- Flächenmanagement und Sortimentssteuerung
- Neukundenakquisition im In- und Ausland

Sonderprojekte:

- Entwicklung, Implementierung und Pflege eines zentralen Reporting-Tools zur Dokumentation der deutschlandweiten Point-of-Sale-Besuche
- Ausarbeitung und Präsentation eines englischsprachigen Social-Media-Konzepts zur strategischen Bekanntheitssteigerung und verbesserten Distribution der Marke Noa Noa in Deutschland unter Verwendung von Instagram für den Head of International Wholesale

02/2012 – 09/2015

Esprit Wholesale GmbH

Die Esprit Wholesale GmbH ist ein Modeunternehmen, das Kleidung, Schuhe, und Accessoires für Frauen, Männer und Kinder entwirft, produziert und vertreibt. Die Vermarktung erfolgt unter den Markennamen Esprit und edc. Zudem lizenziert das Unternehmen seine Marke Esprit für Schmuck, Parfum, Gepäckstücke und Wohntextilien.

10/2013 – 09/2015

Area Manager Men Casual & Men Collection, Ratingen

Berichtslinie: an den Head of Sales Westdeutschland

Aufgabenschwerpunkte:

- Vertriebliche Führung von Kunden (B2B) im Innen- und Außendienst
- Planung und Monitoring von Umsatz- und Vertriebszielen
- Vorstellung und Listung des monatlichen Sortiments
- Kennzahlenanalyse und Reporting
- Umsatz- und Budgetplanung
- Flächenmanagement und Sortimentssteuerung
- Neukundenakquisition

02/2013 – 09/2013

Area Manager Women Collection, Eschborn

Berichtslinie: an den Head of Sales Westdeutschland

Aufgabenschwerpunkte:

- Vertriebliche Führung von Kunden (B2B) im Innen- und Außendienst
- Planung und Monitoring von Umsatz- und Vertriebszielen
- Vorstellung und Listung des monatlichen Sortiments
- Kennzahlenanalyse und Reporting
- Umsatz- und Budgetplanung
- Flächenmanagement und Sortimentssteuerung

02/2012 – 01/2013

Trainee Area Management, diverse Standorte

Berichtslinie: an den Area Manager (Mentor)

Aufgabenschwerpunkte:

- „Training on the Job“ als Area Manager an den Standorten München, Eschborn, Berlin und Ratingen
- Erlernen von Vertriebsabläufen und Arbeitsprozessen im Innen- und Außendienst eines internationalen Textilunternehmens

- Teilnahme an diversen Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen
- Erlernen relevanter und branchentypischer Systemanwendungen
- Verinnerlichung branchenspezifischen Know-hows

12/2010 – 03/2011

Topteam GmbH, Offenbach
Projektleitung Sony Roadshow

Berichtslinie: an die Geschäftsführung

Topteam ist eine auf Messen, Events und Promotion spezialisierte und deutschlandweit tätige Personalagentur

Aufgabenschwerpunkte:

- Planung und Durchführung von Schulungen und Teambuildingmaßnahmen
- Projektplanung und -steuerung
- Auftrags-, Vertrags- und Abrechnungswesen
- Kunden- und Partnermanagement

PRAKTIKA

09/2009 – 02/2010

Außenhandelskammer Neuseeland, Auckland (Neuseeland)
 Praktikum in der Messeabteilung

09/2007 – 11/2007

Hotel Del Coronado, San Diego (USA)
 Praktikum in der Eventabteilung

07/2007 – 08/2007

Aldiana Alcaidesa, Línea Cadíz (Spanien)
 Praktikum in diversen Hotelabteilungen

07/2006 – 09/2006

Bayer Vital GmbH, Leverkusen
 Praktikum in der Kongressabteilung

STUDIUM UND SCHULBILDUNG

01/2012

02/2009 – 12/2011

Bachelor of Business Administration
Studium International Business and Management an der HZ University of Applied Sciences, Vlissingen (Niederlande)

12/2008

10/2005 – 12/2008

Diplom der European Management Academy
Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Eventmanagement am Euro-Business-College, Düsseldorf

09/2007 – 11/2007

Auslandssemester
 California School of International Management, San Diego (USA)

06/2005

08/1996 – 05/2005

Allgemeine Hochschulreife
 Maximilian-Kolbe-Gymnasium in Wegberg

FÄHIGKEITEN UND INTERESSEN

Muttersprache
 weitere Sprachen

Deutsch
 Englisch (verhandlungssicher in Wort und Schrift; LCCI-Zertifikat Level 2 der Industrie- und Handelskammer London)
 Spanisch (Grundkenntnisse)

Computerkenntnisse	Microsoft Office SAP Mobi Media WE Connect
Führerschein	Klasse B
Persönlichkeit	zielstrebig, flexibel, pragmatisch, aufgeschlossen, empathisch
Interessen	Reisen, Fitness, Yoga, Mode

Düsseldorf, 2. September 2020

A. Hadriksen