DIETMAR EHNERT

Diplom Kaufmann

Huppach 26 | 53809 Ruppichteroth
D.Ehnert@outlook.de |
Tel: 02295 90 940 90 - Mobil: 0152 540 78 520

Geburtsdatum / -ort	19.03.1980 in Mönchengladbach
Staatsangehörigkeit	deutsch
Familienstand	verheiratet, 1 Kind

01.2019 – bis heute

Elternzeit

- Weiterbildung zum zertifizierten Key Account Manager (ILS/IHK)
- Freiberuflicher Online-Dozent: „Management von Lieferdiensten im LEH“
- Fortbildungen im Bereich SAP und Projektmanagement

Berufserfahrung

01.2011 – 12.2018

Morgengold FD Franchise GmbH, Stuttgart

01.2011 – 12.2018

Inhouse Consultant

- Key Account Management mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Projektleitung für SCM, Vertriebs- und Logistikprozesse
- Trainer der Morgengold Akademie für Direktmarketing und CRM

04.2012 – 12.2018

Leiter Einkauf

- Ausbau von Lieferantenbeziehung in der Warengruppe Backwaren
- Durchführung von Vertragsverhandlungen und Jahresgesprächen
- Erstellung von Marktübersichten und Potentialanalysen
- Trainer der Morgengold Akademie für Lieferantenprozesse und SCM

08.2018 – 12.2018

Expansionsmanager – Business Development

- Planung von Standorten im Partnervertrieb
- Leadgenerierung mit Online-, Print- und Netzwerkmarketing
- Öffentliche Vorträge auf Kongressen und Messen
- Umsetzung von Stellenausschreibungen, Vorstellungsgespräche, Vertragserstellung und Dokumentation

09.2008 - 12.2010

Freiberuflicher Trainer

Vertriebstrainer

- POS Beratung - Strategien und Maßnahmen zur Kundengewinnung durch Verkaufsförderung im LEH
- Trainer für Ausbildungsbetriebe des Lebensmittel Einzelhandels mit den Schwerpunkten: Warenkunde, Verkaufsförderung und Kundenkommunikation

Huppach 26 | 53809 Ruppichteroth
D.Ehnert@outlook.de | Mobil: 0152 540 78 520 | Tel: 02295 90 940 90

06.2006 - 08.2008 **Netto Marken-Discount GmbH & Co. oHG**
Verkaufsleiter

- Führen von Verkaufsgebieten mit 6 Filialen, ca. 110 Mitarbeiter und bis zu 19 Millionen Jahresumsatz in München, Nürnberg, Halle, Heilbronn und Worms
- Verantwortlichkeit für alle personellen Belange im Verkaufsgebiet als fachlicher und disziplinarischer Vorgesetzter des Filialpersonals
- Projektleitung für Filialumbau

Bildung

01.2020 - 06.2020 ILS Hamburg / IHK Hannover
Lehrgang: Betriebswirtschaftslehre
Abschluss als zertifizierter Key Account Manager

10.2009 IHK Mönchengladbach
Weiterbildung: AEVO
Abschluss als Ausbilder für Kaufleute im Einzelhandel

08.1999 - 04.2006 Universität Trier
Studiengang: Betriebswirtschaftslehre
Fachspezifische Fremdsprachenausbildung - Englisch
Abschluss als Diplom-Kaufmann

Weitere Fähigkeiten und Kenntnisse

Sprachen:
Deutsch – Muttersprache
Englisch – gut in Wort und Schrift
Spanisch – gut in Wort und Schrift

Fortbildungen & IT-Kenntnisse
MSProject - Projektmanagement
SAP ERP 6.0 MM
Excel Tools für Controller I + II
Handels-, Vertrags- und Arbeitsrecht (Lütkehaus & Steding)
MSOffice (Word, Excel, PPP, Outlook, Visio)

Mobilität
Führerschein der Klasse B