



Frank Roth

KONTAKTDATEN

Mobil: 0173-2867188
Email: Frank.Martin.Roth@gmx.de
Adresse: Engernstrasse 17 |
45891 Gelsenkirchen

KOMPETENZPROFIL

Ich bin ein Key Account Manager, der über das Wissen und die Erfahrung verfügt, um abteilungsübergreifende Teams zu schulen und zu motivieren und die Marke zum Erfolg zu führen.

KERNKOMPETENZEN

- Auftragsakquisition
- Kundenmanagement
- Konzept-Entwicklung
- Kampagnenmanagement
- Analyse /Entwicklung von Planszenarien

PROJEKTL EITUNG

KINNARPS GMBH| 2013-HEUTE

- Umsetzung von Arbeiten 4.0 bei Großkunden
- Abwicklung von mehreren Großprojekten für die Deutsche Bahn AG (Möbeleinrichtungen)
- Projekt: DB Training, Learning & Consulting Köln und Fulda (Komplett Einrichtung)
- Projekt DB Netz Helmholzstrasse, Düsseldorf
- Projekt DB Beschaffung Frankfurt

BUDJETKOORDINATION

KINNARPS GMBH| 2013-HEUTE

- Überwachung der Kennzahlen
- Sicherstellung der vereinbarten Umsatz- und Ergebnisziele
- Auftragsakquisition
- Neukundenakquise und -gewinnung
- Überwachung und Reporting
- Auftragsabwicklung und -kontrolle
- Disposition der Aufträge
- Umsetzung von Arbeiten 4.0 bei Großkunden
- Abwicklung von mehreren Großprojekten für die Deutsche Bahn AG (Möbeleinrichtungen)

LEBENS MOTTO

Verantwortlich ist man nicht nur für das, was man tut, sondern auch für das, was man nicht tut.

Laotse

PERSÖNLICHE FÄHIGKEITEN

- Kommunikationsstark
- hohe Empathie
- zielstrebig und belastbar
- Organisation und Multitasking
- Problemlösungsorientiert
- Verhandlungssicher
- Kulturoffen
- Konfliktfähigkeit
- Kritikfähigkeit
- sehr kundenorientiert

KENNTNISSE

- Microsoft -erweiterte Kenntnisse
- SAP und ERP Operations
- CRM-Systeme
- Englisch Level B1

SPEZIELLE FÄHIGKEITEN

- Vertragsmanagement
- Controlling
- Strategische Planung
- Risikoabschätzung
- Datenauswertung
- Ergebnisdarstellung
- Steuerung und Coaching

BERUFLICHER WERDEGANG

KEY ACCOUNT MANAGER

KINNARPS GMBH | 2013-HEUTE

- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstammes
- Akquisition von neuen Bahnniederlassungen
- Kundenbesuche und Kontaktpflege bei Endkunden/Neukunden
- Abstimmung von Planungen und eigenverantwortliche
- Angebotserstellung für Kinnarps Produkte und Handelswaren
- Betreuung der DB-Lounge - bundesweit
- Entwicklung von Konzepten und Dienstleistungen
- Präsentation des Next Office Concepts
- Enge Zusammenarbeit mit (inter-)nationalen Key Account Managern

EINRICHTUNGSFACHBERATER (ABTEILUNGSLEITER) DER BÜROMÖBELABTEILUNG

EINRICHTUNGSHAUS OSTERMANN GMBH & CO. KG – BOTTROP | 12/2011 – 08/2013

- Steuerung der Verkaufsabteilung
- Ansprechpartner für Kollegen
- Sorgfältige Organisation von Waren und Beständen
- verantwortlich für die Umsatzsteigerung der Abteilung
- professionelle Kundenberatung
- Abwicklung von Reklamationen

EINRICHTUNGSFACHBERATER

MÖBEL HARDECK – BOCHUM | 08/2008 – 11/2011

- Verkauf in den Warenbereichen Kleinmöbel, Bäder, Büro, Garderoben und Tischgruppen
- Kundenberatung
- Bearbeitung von Kreditanträgen der Kunden
- Weiterleitung der Anträge und Kommunikation mit der Kreditbank

ZIVILDIENTST

ALTEN- UND PFLEGEHEIM AMALIE-SIEVEKING-HAUS – GELESENKIRCHEN | 06/2007 – 02/2008

- Betreuung und Unterstützung von alten Menschen im Alltag

SACHBEARBEITER

HOLZGROSSHANDLUNG MEYER KG – GELSENKIRCHEN | 06/2006 – 03/2008

- Kundenberatung und -betreuung
- Angebotserstellung
- Komplette Auftragsbearbeitung
- administrative Tätigkeiten

AKTIVITÄTEN

In meiner Freizeit bin ich stets mit meiner Kamera ausgerüstet und unternehme erlebnisreiche Fototouren, die mich auch an ungewöhnliche Orte bringen und mir viele außergewöhnliche Motive bieten.

Außerdem stehen bei mir Outdoor-Aktivitäten hoch im Kurs, sei es Mountainbiken oder wandern - Hauptsache Natur.

AUSBILDUNGSHINTERGRUND

WEITERBILDUNGEN

- Train the Trainer-Seminar | 2017 bei Hans Hess – Bad Dürkheim
- Referent für Dienstleistungskonzepte Next Office Super User Kinnarps GmbH – Worms | 2014
- Mensch & Büro-Akademie – Heidelberg | 2014
Geprüfter Arbeitsplatzexperte (MBA)
- Sales Force Excellence Kinnarps GmbH – Worms | 2013

AUSBILDUNG ZUM KAUFMANN IM EINZELHANDEL

*HELLWEG DIE PROFI-BAUMÄRKTE GMBH & CO –
GELSENKIRCHEN | 09/2003 – 05/2006*

- kompetente Verkaufs- und Beratungsgespräche
- Produkte und Dienstleistungen Beratung
- Vermarktung und Präsentation
- Reklamationsbearbeitung - und Abwicklung

REALSCHULABSCHLUSS

LESSING ABENDREALSCHULE – GELSENKIRCHEN | 2002 – 2004

KAUFMÄNNISCHER LEHRGANG

*BILDUNGSZENTRUM DES HANDELS e.V. – GELSENKIRCHEN |
09/2002 – 07/2003*

- Informationstechnik
- kaufmännische Verwaltung
- Handel und Verkauf

