

Curriculum Vitae

Persönliche Angaben

Geburt 02.08.1985, Recklinghausen
Familienstand verheiratet, 1 Kind
Staatsangehörigkeit deutsch

Berufserfahrung

seit 04.2017

Regional Key Account Manager (Außer-Haus-Markt)

Coca-Cola European Partners Deutschland GmbH, Herten

- Vollumfängliche Verantwortung für Betreuung und Ausbau der zugewiesenen 29 Key Accounts mit einem Umfang von mehr als 1.300 Verkaufsstellen und mehr als 5 Mio. EUR Umsatz
- Ausarbeitung und Umsetzung kurz- und mittelfristiger Strategien auf der Grundlage von Channel- und Kundenzielen
- Verhandlungsführung bei regionalen und nationalen Großkunden
- kontinuierliche Analyse des Wettbewerbsumfeldes und der Marktpotenziale
- Zusammenarbeit mit einer Vielzahl externer und interner Stakeholder zur Sicherstellung erfolgreicher Geschäftsbeziehungen
- Hauptansprechpartner des Key Account Management-Teams
 - für den Austausch mit dem Bereich Logistik der Region Nord-West
 - zur Implementierung eines Digitalen Newsletters für Kunden des regionalen Key Account Managements
- Regelmäßige Überprüfung der Zielerreichung unternehmensintern sowie mit Kunden und Entwicklung sowie Umsetzung von Maßnahmen bei Abweichungen

Besondere Erfolge:

- Sehr erfolgreiche Neuprodukteinführungen in den Kategorien Energy sowie Ready-to-Drink-Coffee mit einem weit überdurchschnittlichen Distributionsanteil
- Steigerung des jährlichen Bruttoumsatzes um 8,6%
- Erfolgreicher Erstabschluss von mehrjährigen Kundenvereinbarungen mit zwei Key Accounts im Channel @work & institutions

02.2015 – 03.2017

Gebietsverkaufsleiter (Haushalts-Markt)

Coca-Cola European Partners Deutschland GmbH, Münster

- Führung und Weiterentwicklung der 9 zugeordneten Verkaufsberater mit einem Betreuungsumfang von mehr als 1.400 Verkaufsstellen im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels und Getränkeabholmarktes
- Führen von Jahres- und Umsetzungsgesprächen mit Kunden unter Einbeziehung der Verkaufsberater
- Steuerung des Teams über Zielvorgaben und Überprüfung der entsprechenden eingeleiteten Aktivitäten
- Coaching und Weiterentwicklung der einzelnen Mitarbeiter/innen
- Kontaktaufbau und Betreuung zu den Führungsebenen der zugeordneten Großkunden

Besondere Erfolge:

- Initiierung und Leitung des Projekts „cross-funktionale Zusammenarbeit Verkauf / Supply Chain“ am Standort Münster
- Initiierung und Leitung des Projekts „Ausbau der cross-funktionalen Zusammenarbeit Verkauf / Key Account Management“

06.2012 – 01.2015

Verkaufsberater (Haushalts-Markt)

Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG, Herten

- Sicherstellung der Volumen- und Profitziele im Rahmen der Verkaufskonzepte
- Betreuung und Entwicklung der zugeordneten Kunden im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels und Getränkeabholmarktes
- Umsetzung von regionalen und nationalen Verkaufsförderungsaktionen
- Planung, Einsatz und Bewertung der eingesetzten Mittel unter Einhaltung der Kundenvereinbarungen

Besondere Erfolge:

- Berufung in das Projektteam Visionarea zur Formulierung und Testung einer neuen Art der Marktbearbeitung für den Channel Haushalts-Markt
- Einsatz als WIR-Botschafter zur aktiven Etablierung der neuen Unternehmenskultur

06.2007 – 05.2012

Telefonischer Verkaufsberater

Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG, Herten

- Erfassung von Kundenaufträgen durch aktive, telefonische Kundenansprache
- Beratung der Kunden u.a. hinsichtlich Cross-Selling, Platzierung der Produkte und logistischer Prozesse
- Durchführung von Telemarketingmaßnahmen

Besondere Erfolge:

- Einbindung in nationales Team zur Erstellung eines Prozesshandbuchs zur Vorbereitung der SAP-Implementierung
- SAP-PowerUser im Rahmen der Systemeinführung, inkl. Testen der Systemumgebung, Erstellung von Trainingsunterlagen und Coaching der Kollegen/innen während des RollOuts

Studium - berufsbegleitend

09.2012 – 03.2014

Aufbaustudium der Betriebswirtschaftslehre

Hessische Berufsakademie, Essen

Bachelor-Thesis: Die strategische Bedeutung des Category Managements für die vertikale Kooperationsbeziehung zwischen Industrie und Handel – dargestellt am Beispiel der Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG und der real,- SB-Warenhaus GmbH

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

09.2011 – 08.2012

Studium der Betriebswirtschaftslehre

Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, Essen

Abschluss: Betriebswirt (VWA)

08.2009 – 08.2011 **Studium der Betriebswirtschaftslehre
- Schwerpunkt Marketing und Vertrieb -**
Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, Essen
Abschluss: Marketing- und Vertriebsökonom (VWA)

Schul- und Berufsausbildung

09.2005 – 06.2007 **Berufsausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel**
Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG, Herten

09.2002 – 07.2005 **Allgemeine Hochschulreife**
Martin-Luther-King Gesamtschule, Marl

Zusatzqualifikationen

Sprachkenntnisse	Deutsch	-	Muttersprache
	Englisch	-	Gute Kenntnisse
EDV-Kenntnisse	MS Office	-	Gute Kenntnisse
	SAP-ERP	-	Gute Kenntnisse
	Salient Interactive Miner	-	Sehr gute Kenntnisse
	SAM Shelf App	-	Gute Kenntnisse
	NKAS – Key Account Programm	-	Sehr gute Kenntnisse
	FIORI Kalkulationstool	-	Sehr gute Kenntnisse
Seminare	03.2014-07.2017		Talententwicklungsprogramm Coca-Cola
	04.2015-09.2017		Nachwuchsführungskräfteprogramm „Führung 2020“
	05.2019		Der Grundlagen-Verhandler (The GAP Partnership)
	04.2018		Accelerate Performance 1.0
	05.2019		Accelerate Performance 2.0
Führerschein	Klasse B		

Freizeitinteressen

Skifahren, Laufen

Referenzen

Stephanie Mutwig (Vorgesetzte)	Coca-Cola European Partners Deutschland GmbH, Zentral Key Account Manager/Teamlead reg. KAMs, Tel. 0175/8415357, Mail Stephanie.Mutwig@ccep.de
Sascha Coors (Kunde)	Coors Bäckerei GmbH & Co. KG in Osnabrück, Geschäftsführer/Inhaber, Tel. 0171/5223979, Mail sascha@coors-ihrebaeckerei.de
Anja Meister (Kunde)	Bäckerei Wilh. Middelberg GmbH in Bad Iburg, Geschäftsführerin/Inhaberin, Tel. 0175/2436042, Mail ameister@baeckerei-middelberg.de

Dülmen, 22.08.2020

Thilo Wolfgang Neumann