

Lebenslauf

PERSÖNLICHE DATEN

Wilhelm Marcel Hoogen

Von-Droste-Str. 13
41515 Grevenbroich

Mobil: 0176 – 31 39 95 86
E-Mail: will_hoo@web.de

Geburtsdaten: 11. April 1986, Tönisvorst
Familienstand: ledig



PROFIL

- Bachelor of Arts, Business Administration
- hohes Maß an ganzheitlichem Denken, lösungsorientiertem Handeln und ein sehr aufgeschlossenes und freundliches Auftreten
- fundierte Kenntnisse im Bereich Kundenbeziehungsmanagement und Vertrieb
- mehrjährige Erfahrung in der Kundenberatung und Verkaufsgesprächen B2B als auch B2C
- Erfahrungen im Social Media Bereich insbesondere Kommunikationsmanagement
- umfangreiche Kenntnisse im Online-Marketing sowie Produkt- und Projektmanagement
- hohe Kommunikationsfähigkeit, Zahlenaffinität und analytische Fähigkeiten
- sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift aufgrund internationaler Kundenkontakte und eines einjährigen Auslandsaufenthalts
- sehr gute Teamfähigkeit

BERUFSPRAXIS

- 06/2020 – heute aktive Arbeitsmarktrecherche
- 11/2019 – 05/2020 **Account Manager u. Sales Expert Directories**
meinstadt.de GmbH (Axel Springer SE) in Köln
- Betreuung und Ausbau des eigenen nationalen Kundenstamms (digitales Produktportfolio: Jobs, Advertising, Directories)
 - Interner Ansprechpartner für jegliche Fragen bzgl. Kundenansprachen und Vertriebsstrategie im Bereich Directories
 - Identifikation von Kundenbedürfnissen und Beratung zum optimalen Produkt - Marketing - Mix
 - Durchführung von Präsentationen, Verhandlungen und Vertragsabschlüssen auf Kunden- und Expertenseite
 - Intensive Marktbeobachtung, Analyse und Bewertung von Geschäftsprozessen
 - Erstellung von Reportings, Monitoring zugehöriger KPIs und Ableitung von Optimierungsmaßnahmen
 - Mitarbeit im Produktmanagement bzgl. Verbesserung bestehender und Entwicklung neuer Produkte im Bereich Directories
 - Führung von Mitarbeiterschulungen über neue Produkte im Bereich Directories
- 09/ 2018 – 08/2019 **Sales Manager im Online Marketing**
advantago GmbH & Co. KG am Standort Düsseldorf
- Koordinierung und Planung von Verkaufsstrategien
 - Analyse des Marketingauftritts von Geschäftspartnern
 - Persönliche Beratung für individuelle Marketinglösungen in Online-, Mobil- und Printmedien
 - Individuelle Ermittlung optimaler Werbe- und Absatzkanäle für Kunden unterschiedlichster Branchen
 - Ganzheitliche Betreuung von klein- und mittelständischen Unternehmen
 - Vorbereitung und Durchführung von Verkaufspräsentationen
 - Aktive Neukundenakquise
- 07/ 2016 – 07/ 2018 **Sales Assistant**
Techtronic Industries Co. Ltd.
Royal Appliance International GmbH in Neuss
- Abteilung: Sales
- Unterstützung der Key Account Manager bei der Werbe- und Mengenplanung
 - Angebotsvorbereitung unter Berücksichtigung aktueller Warenverfügbarkeiten, etc.
 - Fertigstellung von Artikelpässen unter Beachtung aller kundenspezifischer Anforderungen
 - Erstellung, Aufbereitung und Analyse von Verkaufsstatistiken wie z. B. kundenbezogene Umsatzstatistiken
 - Sicherstellung der Kommunikationswege zwischen unseren Key Account Managern (national und international)
- Abteilung: CRM / Social Media Management
- Planung von Kampagnen sowie Verfassung von Beiträgen
 - Kommunikation mit Nutzern und Kunden
 - Themenrecherche und Erstellung von Reports
 - Durchführung von Analysen
- 10/ 2015 – 06/ 2016 aktive Arbeitsmarktrecherche

10/ 2014 – 09/ 2015

Sachbearbeiter im gehobenen Dienst

Bundesagentur für Arbeit in Düsseldorf

Abteilung: Leistungsgewährung

- Antragsannahme, -bearbeitung sowie Entscheidung über die Zahlung jeglicher Leistungen in Fällen mit hohem Schwierigkeitsgrad
- Beratung zu jeglichen Leistungen in Fällen mit hohem Schwierigkeitsgrad
- Bestandsarbeiten mit hohem Schwierigkeitsgrad (z. B. Stellungnahmen bei Widerspruchsverfahren)

06/ 2013 – 07/ 2014

kaufmännischer Angestellter

Work and Travel in Australien

Pure and Healthy Ltd. in Perth (Lebensmittelhandel)

- Produktbeschaffung
- Planung und Finanzverwaltung der Wochenmärkte
- Routenplanung der Lieferanten

02/ 2007 – 03/ 2013

Bankkaufmann

Volksbank Kempen - Grefrath eG

Kreditabteilung Marktfolge Privatkunden

- Erstellung von Kreditbeschlüssen sowie Kredit- und Sicherheitenverträgen
- Prüfung, Bewertung und Verwaltung der Kreditsicherheiten
- Analyse von Einkommensunterlagen sowie Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit

Leitung der Hauptkasse

- Kundeservice im Bar- und Unbargeschäft
- Zentrale Bargelddisposition

Service und Beratung

- Beratungstätigkeiten zu Geldanlagen und Dispositionskrediten
- Auskunftserteilung und Beratung zu allen Fragen der Kontoführung

STUDIUM

09/ 2008 – 06/ 2013

berufsbegleitendes betriebswirtschaftliches Studium

Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach

Abschluss

- Bachelor of Arts, B. A.

Schwerpunktfächer

- International Management
- Controlling

Thema Bachelorthesis

- Moderne Verhandlungsansätze – Spieltheorie in der Verhandlung

BERUFSAUSBILDUNG

08/ 2004 – 01/ 2007

Bankkaufmann

Volksbank Kempen – Grefrath eG

SCHULBILDUNG

08/ 2002 – 07/ 2004 **Fachhochschulreife**
Berufskolleg Kempen

WEITERE KENNTNISSE

IT-Kenntnisse: MS-Office, Salesforce, SAP-ERP, Oracle, Lotus Notes, SNW, SNWpp,
Bank 21

Sprachen: Englisch (Verhandlungssicher)
 Französisch (Grundkenntnisse)
 Spanisch (Grundkenntnisse)

Führerschein: Klasse B

Interessen: Freizeitsport (Windsurfen, Snowboarden, Fußball, Fitness), Reisen,
Freunde und Familie

Grevenbroich, 4. September 2020



Wilhelm Marcel Hoogen