



KRISTINA DEGENAU

SALES DIRECTOR D-A-CH

PROFIL

Mehrjährige Erfahrung als Alleinverantwortliche in den Bereichen Key Account Management, Sales und Marketing in der D-A-CH Region

- motivierender, loyaler und sozialer Teamplayer und Teamleiter
- hohe organisatorische und operative Fähigkeiten
- gutes Analytik- und Zahlenverständnis
- ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit (Deutsch & Englisch)
- abschlussstarkes, empathisches Durchsetzungsvermögen
- kontinuierliche Steigerung des Umsatzes und Marktanteils
- Verkäuferin des Jahres 2018, seither intern unter den "Top 3"

BERUFLICHER WERDEGANG

SALES DIRECTOR D-A-CH

Angage GmbH/ Düsseldorf

03/2017 – heute

10/2018 Umfirmierung von PowerVote zu Angage GmbH

- strategische und operative Entwicklung der Vertriebsorganisation
- alleinige Vertriebsverantwortung für die D-A-CH Region
- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung (insb. Key Accounts)
- Verhandlung von Jahresverträgen
- Personalverantwortung (Einstellung, Führung und Entwicklung)
- Reporting an die in Paris und London ansässige Geschäftsführung

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

PowerVote GmbH / Düsseldorf

01/2016 – 02/2017

- Vertriebsaktivität innerhalb der D-A-CH Region
- Realisierung des jährlichen Umsatzzieles
- Neukundenakquise und Ausbau/Betreuung des best. Kundenstammes
- Erstellung kundenspezifischer Event Apps und Präsentationen
- Technische Betreuung bei Veranstaltungen namhafter Kunden diverser Industrien
- Marketingunterstützung durch Gestaltung von Werbemitteln und Kunden Newslettern, Social Media Aktivität sowie Koordination der Internetpräsenz
- Effizienzkontrolle des Internetauftritts und Überwachung von Maßnahmen zur Lead Generierung mittels externer Werbeagentur

📍 Geb. 04.03.1988 in Alma-Ata, Kasachstan

🏠 Brockerhofstr. 24, 47803 Krefeld

☎ +49 152 23365520

✉ kristina.degenau@yahoo.com

🌐 deutsch

👤 ledig

SPRACHEN

Deutsch: Muttersprache

Englisch: fließend in Wort und Schrift

Russisch: Grundkenntnisse

EDV KENNTNISSE

MS Office: sehr gut

Salesforce: sehr gut

Mailchimp: sehr gut

WordPress: gut

SQL: Grundkenntnisse



MARKETING & SALES ASSISTANT

PowerVote GmbH / Düsseldorf

11/2014 – 12/2015

- Verfassen und Übersetzung von Success Stories, Blog Posts und Newslettern
- Erstellung und Verbesserung von Broschüren und Marketing-Unterlagen
- Verantwortung des Social Media Auftritts (Xing, LinkedIn, FB u. Twitter)
- Pflege der Internetseite
- Präsentationserstellung für Kundenmeetings
- Unterstützung bei inhaltl. Konzeption von Event Apps in Kundenabstimmung
- Technische Betreuung der Kunden am Veranstaltungsort
- Lead Bearbeitung und Pflege des bestehenden Kundenstamms
- Realisierung/erfolgreiche Zielerreichung des vorgegeben Umsatzzieles

WERKSTUDENTENTÄTIGKEIT - PRAKTIKA

STUDENTISCHE FACHKRAFT IM MARKETING

Siemens AG / Bonn

07/2013 – 09/2013

COMOS Industry Solutions GmbH

Kommunikation:

- Erstellung und Publikation monatl. Mitarbeiter-Newsletter (Evaluation Inhalte und Themen, Interviewdurchführung mit Team/ Management, Layouting, Platzierung im Unternehmen)
- Konzepterstellung für die Überarbeitung des Aufbaus des Intranetportals

Promotion & Events:

- Organisation der Weihnachtsfeier für ca. 250 Mitarbeiter (Recherche und Auswahl geeigneter Locations, Erstellung einer Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung, Bestellprozess, Budgetierung, Kreditorenanlage, Freigaben, etc.)
- Auswahl und Umsetzung von Teambuilding-Maßnahmen im Rahmen von internationalen Marketingstrategie-Workshops

PRAKTIKANTIN IM MARKETING

Siemens AG / Bonn

04/2013 – 06/2013

COMOS Industry Solutions GmbH

- Unterstützung bei Durchführung des "European Partner Meeting", u.a. im Bereich Teilnehmermanagement (Einladungen, Welcome Packages)
- Vorbereitung eines COMOS-Eintrages für Wikipedia
- Unterstützung des Produktmarketings bei diversen Projekten
- Teilnahme an Agenturbriefings – Ziel: Umsetzung eines neuen Kommunikationskonzepts (Print- und Webmedien)

BILDUNGSWEG

Bachelor of Science in Business Administration / BWL

Universität Duisburg-Essen

10/2008 – 03/2014

Mercator School of Management

Vertiefung: International Business Administration

Abschlussnote: 2,3

Note der Bachelorarbeit: 1,7

Allgemeine Hochschulreife / Abitur

Gymnasium Horkesgath / Krefeld

08/1998 – 06/2008

Krefeld, den 01.06.2021