

Stefan Landwehr

Persönliche Daten: geb. am 02.07.1970 in Bielefeld, geschieden, 2 Kinder
Nationalität: deutsch
Adresse: Untere Wende 39, 33739 Bielefeld
Mobil: +49 (0) 151- 26811334
Mail: s.landwehr0707@gmail.com



BERUFSERFAHRUNG

09/2015 – heute **National Key Account Manager Berentzen-Gruppe**

- Spirituosenhersteller
- Berichtslinie: Vertriebsleitung

Aufgaben:

- Vertrieb von Konsumgütern eines Markenherstellers
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung (Umsatz/ Absatz)
- Verantwortung am POS
- Betreuung der LEH und Getränkefachhändler

07/2009 – 08/2015 **Sales Manager D/A/CH Dickies Workwear**

- Produktion und Vertrieb von Workwear und PSA-Bekleidung
- US-amerikanische Muttergesellschaft
- Berichtslinie: Commercial Manager, dieser berichtet direkt an den Präsidenten Europe

Aufgaben:

- Gesamtverantwortliche Führung Deutschland, Österreich und Schweiz
- Handlungsvollmacht bis 1 Mio. € Kontraktvolumen
- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereiches und im Zusammenwirken mit anderen Abteilungen (Installation versch. Key Account-Instrumente)
- Etablierung und Verantwortung
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung (Umsatz/Absatz) sowie Quartalsreview an Commercial Manager / Präsident Europe
- Restrukturierung und Entwicklung der Kunden auf Grundlage der Unternehmensziele
- Führungsverantwortung für 4 Mitarbeiter (Key Account) fachlich, weisungsbefugt dem Vertriebsinnendienst
- Führen von Personalentwicklungsgesprächen

Erfolge:

- Installieren klassischer Key Account-Instrumente zur Kundensteuerung
- Umsetzung der entwickelten Sortimentsoptimierung bei den einzelnen Kunden
- Signifikante Umsatzsteigerung über die gesamte Kundengruppen
- Listung mehrerer Produkte in Shops, Zentralen und bei Händler

10/2007 - 06/2009 **Sales Manager D/A/CH, Sympatex Technologie GmbH, München**

- Produktion und Vertrieb von Street-, Casual- und Sportwear
- ca. 800 Mio. € Umsatz in 2008
- Führender Hersteller von Textilien im Bereich Sport

Aufgaben:

Gesamtverantwortliche Führung Deutschland, Österreich und Schweiz

- Optimierung der Abläufe innerhalb des zugewiesenen Bereiches und im Zusammenwirken mit anderen Abteilungen (Installation versch. Key Account-Instrumente)
- Etaterstellung und Verantwortung
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung (Umsatz/Absatz) sowie Quartalsreview an die Geschäftsführung
- Restrukturierung und Entwicklung der Kunden auf Grundlage der Unternehmensziele
- Führen von Personalentwicklungsgesprächen

Erfolge:

- Kontinuierliche, positive Umsatzentwicklung
- Mehrfache Neukundengewinnung
- Positiver Abschluss mehrmonatiger Verhandlungen mit Kunden
- Erfolgreiche Aktivierung und Betreuung von Großkundenkunden

01/1996 - 10/2007 **Key Account Manager, Haniel Konzern (Göbling Textile, CWS Deutschland)**

- Textile Dienstleistungen, mit 820 Mitarbeitern
- führender Dienstleister im Bereich Textil- und Waschaumhygiene
- Berichtslinie: direkt an Marketingleitung Deutschland, dieser berichtet an GF

Aufgaben:

- Verantwortliche für die Umsetzung des Gesamtbudget
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung (Umsatz/Absatz)
- Etaterstellung und Verantwortung
- Großkundenbetreuung

Erfolge:

- Positive Umsatzentwicklung
- Mehrfache Neukundengewinnung
- Gewinnung von Key Account Kunden
- Erfolgreiche Umsetzung des Vertriebsbudget

01/1992 - 12/1995 **Sachbearbeiter im Verkauf / WEVAU Systemtechnik GmbH, Bielefeld**

- Vertrieb von CAD Produkten
- Führende Vertriebskanäle im Bereich Architekten
- Berichtslinie: direkt an Geschäftsführung

Aufgaben:

- Verantwortlich für den Vertrieb von CAD Produkten
- Monatliches Reporting der Kundenentwicklung (Umsatz/Absatz)
- Neukundengewinnung

Erfolge:

- Mehrfache Neukundengewinnung
- Budgeterfüllung
- Nach Erfolgreicher Budgeterfüllung zum Außendienstmitarbeiter eingearbeitet

Ausbildung:

- | | |
|-----------|---|
| 1992-1993 | Wehrdienst |
| 1989-1992 | Ausbildung / WEVAU Systemtechnik GmbH, Bielefeld
➤ Abschluss: Groß- und Außenhandelskaufmann |
| 1989 | Kaufmännische Berufsfachschule Bielefeld, FA
➤ Schwerpunkte: Marketing und Handelsbetriebslehre |

SPRACH-KENNTNISSE

Deutsch: Muttersprache Englisch: verhandlungssicher

IT-KENNTNISSE

MS-Office, versch. Programme zum Vertriebsreporting, Grundkenntnisse SAP R3, SAP BW

WEITERBILDUNG

strategisches Verkaufen, Personalmanagement, Führung & Motivation von Mitarbeitern, Rhetorik,

SONSTIGES

Jahresgehalt gewünscht: 65.000 € zzgl. Firmenwagen, Kündigungsfrist: 4 Wochen

FREIZEIT

Familie, Freunde, Ski, Reisen,