

# PATRICK ROSTECK

## B.A. Business Administration



### Persönliche Daten

**Adresse:** Ackerstraße 6, 57234 Wilnsdorf  
**Mobile:** +49 170-588 22 02  
**E-Mail:** patrick-rosteck@gmx.de  
**Xing:** xing.com/profile/Patrick\_Rosteck2/cv  
**LinkedIn:** linkedin.com/in/PRosteck  
**Geburtsdatum, -ort:** 16. Oktober 1991, Bonn

### Berufserfahrungen

---

- seit 02/ 2020 **Vertriebs Key-Account-Manager** **HARIBO GmbH & Co. KG**  
Zielführende Betreuung zugeordneter Kunden, insbesondere der vertriebsseitigen Ansprechpartner/ Steuerung der Umsatz- und Ertragsergebnisse mit den Kunden durch die Bearbeitung von Listungen/ Distribution, Regal- und Zweitplatzierungssituationen, sowie das Aktionsmanagement/ Erstellung und Umsetzung von kundenindividuellen Aktions- und Vermarktungsplänen, um alle Umsatzpotentiale gemeinsam mit dem Kunden zu erschließen/ Erstellung und Umsetzung von Kundenentwicklungsstrategien (Business Pläne) / permanente Marktbeobachtung inkl. Analyse der Marktforschungsdaten/ Koordination der Aktivitäten mit fachübergreifenden Abteilungen (Demand Planning, Shopper- und Trade-Marketing)/ enge Zusammenarbeit und Kommunikation mit der Außendienst-Feldmannschaft
- 08/2018 – 01/2020 **International Trainee Sales** **HARIBO GmbH & Co. KG**  
Projekt-Management/ Bezirkssteuerung / Trade Marketing / Produkt Marketing/ Shopper (Category) Marketing/ Key-Account-Management/ internationaler Auslandsaufenthalt in einer weiteren Landesgesellschaft
- 03/2017 – 07/2018 **Bezirksleiter** **HARIBO GmbH & Co. KG**  
Umsetzung der Vertriebs- und Umsatzziele im Bezirk, Beratung und Betreuung der Handelspartner bezüglich der richtigen Platzierung der Sortimente, Neuheiten, Promotion und Verkaufshilfen, sowie die Steuerung des aktiven Verkaufs der Artikel. Durchführung aktueller Promotion mit Planung zielgerichteter Einsätze von POS-Material und Service-Agenturen. Verbesserung der Distribution und Absprache zusätzliche Platzierungen. Übernahme der MHD- und Listungs- bzw. Out-of-stock-Kontrollen. Teilnahme an Messen und Börsen und Durchführung fortwährender Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen.
- 06/2015 – 02/2017 **Bezirksleiter** **Melitta Europa GmbH & Co. KG – Geschäftsbereich Kaffee**  
Umsetzung der Vertriebs- und Umsatzziele, Betreuung definierter Kunden des Lebensmitteleinzelhandels, Sortimentsüberwachung des zentralseitig beim Kunden gelisteten Sortiments hinsichtlich Sortenpräsenz und marktanteilsgerechter Regalplatzierung, Erstellung und Pflege von Sonderplatzierungen sowie Verkaufsunterstützung der Outlets über Melitta Kaffee und deren Position / Aktivitäten, Verwaltung des verantwortlichen Budgets und Durchführung von Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen, Gestaltung und Teilnahme der Messen der Verkaufsregion

## Studium

---

08/2010 – 03/2015

**B.A. Business Administration**

**Hochschule Bonn-Rhein-Sieg,  
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften,  
Campus Rheinbach**

Bachelor Abschluss; Thema Final Thesis: „Analyse der wettbewerbsstrategischen Potenziale und Erfolgsfaktoren von absatzseitigen Mobile-Commerce-Applikationen aus der Sicht des stationären Einzelhandels.“;

Schwerpunktfächer:

Handel: Key Account Management, Category Management, Vertrieb-, Einkauf-, Logistik- und Strategie des Handels

Marketing: Marketing Grundlagen, Marktforschung, Aktuelle Marketing Themen (z.B. Brand Development, Gendermarketing, Shitstorm, etc.)

## Schulbildung

---

08/2008 – 07/2010

**Fachhochschulreife**

Sekundarabschluss II (Note: 2,1)

**Friedrich-List-Berufskolleg, Bonn**

## Zusatzqualifikationen

---

<b>Sprachen:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Englisch Verhandlungssicher, TOEIC-Zertifikat (Test of English for International Communication)</li><li>• Spanisch Anfänger</li></ul>
<b>Kernkompetenzen:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Unternehmerisches Denken &amp; Handeln, analytische Denkweise</li><li>• Kommunikations- und Präsentationstechniken , schnelle Auffassungsgabe</li><li>• Interpersonale , organisatorische , interkulturelle Kompetenz, Kundenorientierung</li><li>• Effektive Planungskompetenz , innovativ , hohe Leistungsbereitschaft</li></ul>
<b>EDV-Kenntnisse:</b>	MS-Word, MS-Excel, MS-PowerPoint, MS-Outlook, SAP R/3 HR Vertrieb & Materialbeschaffung
<b>Engagement:</b>	2009 - 2017 Jugendfußballtrainer 2009 – 2013 Fußballschiedsrichter (Fußball-Verband Mittelrhein e. V.)
<b>Persönliches Interesse:</b>	Fußball, Joggen, Tauchen, Reisen, Fotografie
<b>Führerscheinlizenz:</b>	BE