

Arbeitszeugnis

Herr Nikolaos Georgopoulos, geboren am 18.06.1982, trat am 01.10.2018 als Area Sales Manager in unser Unternehmen ein und war, zuletzt als Senior Field Manager, bis zum 30.06.2019 bei uns beschäftigt.

Die Lebara Gruppe, mit Hauptsitz in London, ist das am viert schnellsten wachsende private Unternehmen Großbritanniens, das auf dem Gebiet der internationalen Mobilfunkleistungen im Prepaid Bereich tätig ist. Das Unternehmen vertreibt seine Dienstleistungen im Multi-Channel-Vertrieb, insbesondere im ethnischen und nationalen Groß- und Einzelhandel.

Herr Georgopoulos wurde vereinbarungsgemäß zunächst als Area Sales Manager eingesetzt. Zu seinen Hauptaufgaben gehörten schwerpunktmäßig:

- Training, Betreuung und Führung von bestehenden Mobilfunkfachhändler
- Akquise neuere Mobilfunkfachhändler
- Training, Betreuung und Führung von Euronics, Expert und Sparhandy Kunden
- Selbständige Betreuung einer kompletten Region
- Komplette Entwicklung und Verantwortung der zu betreuenden Region
- Entwicklung und komplette eigenständige Durchführung von Projekten zur Umsatzsteigerung und Zielerreichung

Zum 01.03.2019 richtete sich der Vertriebskanal Indirect Sales neu aus. Im Zuge dessen änderte sich auch die Position von Herr Georgopoulos. Er nahm fortan neue Aufgaben als Senior Field Manager wahr. Dazu gehörten hauptsächlich:

- Identifizierung und Qualifizierung von neuen Partnern für den Vertriebsausbau von Produkten des Unternehmens auf dem ethnischen Markt in Deutschland
- Schulung und Betreuung von Bestandskunden sowie potenziellen Neukunden über Pre-Paid-Produkte und Optionspakete von Lebara
- Klare Händlerführung der einzelnen Vertriebspartner zu vorgegeben Umsatz- und Unternehmenszielen
- Vermarktung und Vertrieb der Lebara Produkte (SIM-Karten und Vocher) und Optionen (Upselling unserer Daten und Sprachpakete) an mobilfunkaffine Einzelhandelsgeschäfte durch direkten (Lebara Retail Portal) sowie indirekten Verkauf über nationale Distributionen
- Pflege und Sicherstellung von Produkten bei den Vertriebspartnern
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales Support Team, um die Unterstützung im Vertriebsgebiet zu gewährleisten
- Führung von Verkaufsdokumentation mit bestehenden Systemen
- Planung einer effizienten Tour auf wöchentlicher Basis
- Teilnahme an monatlichen, vierteljährlichen oder jährlichen Verkaufstreffen zur Überprüfung der Verkaufsleistung
- Schulung der Mitarbeiter von Mehrfachbetrieben diverser Mobilfunkfachhandelspartner

LEBARA

Herr Georgopoulos verfügt über eine große Berufserfahrung. Er beherrschte seinen Tätigkeitsbereich umfassend und überdurchschnittlich. Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe arbeitete er sich äußerst schnell in jedes Aufgabenfeld ein.

Herr Georgopoulos war ein belastbarer Mitarbeiter, dessen Leistungsvermögen uns auch bei wechselnden Anforderungen überzeugte. Seine Arbeitsweise war stets geprägt durch eine hohe Zielorientierung und Systematik sowie ein gutes Verantwortungsbewusstsein. Erwähnenswert sind sein Engagement und seine Eigeninitiative. Durch seine Arbeitsweise und seine Selbstständigkeit trug er zu den guten Erfolgen des gesamten Arbeitsteams bei.

Herr Georgopoulos hat seine Position stets zu unserer vollen Zufriedenheit ausgeübt und unserer Erwartung in jeder Hinsicht gut entsprochen.

Besonders hervorzuheben ist seine zuvorkommende und kooperative Art, aufgrund derer er sehr geschätzt wurde. Gegenüber unseren Geschäftspartnern trat er stets sicher und gewandt und mit gutem Verhandlungsgeschick auf. Die Zusammenarbeit war stets gut und produktiv.

Mit dem heutigen Tag scheidet Herr Georgopoulos auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus.

Wir bedanken uns für das sehr gute Arbeits- und Vertrauensverhältnis, wünschen ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg und bedauern sein Ausscheiden außerordentlich.

Düsseldorf, 30.06.2019



Gediz Gürtekin
Regional Sales Manager
Lebara Germany Ltd.



Enatea Alilovic
HR Manager
Lebara Germany Ltd.