

ARBEITSZEUGNIS

Herr Sebastian Zsebe, geboren 20.03.1975, war vom 01. November 2017 bis zum 28. März 2018 als Account Manager in unserem Unternehmen am Standort Hannover beschäftigt.

Wir sind ein Spezialist für IP-Kommunikation und konvergente Netzwerklösungen im LAN-, Wireless-, WAN-, Voice- und Video over IP- und Security-Bereich mit komplexen Anforderungen.

In über zwei Jahrzehnten hat sich das Unternehmen durch seine Kompetenz eine erfolgreiche Position am Markt erarbeitet und spielt eine entscheidende Rolle in der vernetzten Kommunikation. Dabei bedienen wir sowohl Großkunden als auch kleine und mittelständische Betriebe.

Folgende Tätigkeiten gehörten zum Aufgabenbereich von Herrn Zsebe:

- Der aktive Vertrieb unserer Dienstleistungen und Produkte
- Die nachhaltige und erfolgreiche Entwicklung und Pflege der Geschäftsbeziehungen zu Neu- und Bestandskunden, sowie Herstellern
- Die selbständige Projektbegleitung von der Akquisition bis zum Abschluss
- Die Planung und Umsetzung kundenbezogener Marketingaktivitäten und Events
- Die Teilnahme an für den Key-Account-Bereich wichtigen Messen, Tagungen und Events
- Die eigenverantwortliche zielorientierte Kommunikation mit den geschäftsinernen Bereichen Technik und Pre-Sales, Vertriebsinnendienst, Business Development und Marketing

Herr Zsebe verfügt über ein umfassendes und gutes Fachwissen, das er zur Bewältigung seiner Aufgaben sehr sicher und erfolgreich einsetzte.

Er war sehr motiviert und zeigte ein hohes Maß an Initiative und Leistungsbereitschaft.

Herr Zsebe arbeitete sehr effizient, zielstrebig und sorgfältig und bewies ein gutes Organisationsgeschick.

Seine Arbeitsergebnisse waren, auch bei wechselnden Anforderungen und unter sehr schwierigen Bedingungen, stets von guter Qualität.

Auch bei sehr hohem Arbeitsanfall erwies sich Herr Zsebe als belastbarer Mitarbeiter und ging überlegt, ruhig und zielorientiert vor.

Herr Zsebe hat seine Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit erledigt und unseren Erwartungen in jeder Hinsicht gut entsprochen.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Externen war stets einwandfrei.

Herr Zsebe verlässt unser Unternehmen zum 28.03.2018.

Wir danken Herrn Zsebe für die gute Zusammenarbeit. Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute und auch weiterhin viel Erfolg.

Hannover, den 30.03.2018

comNET Gesellschaft für Kommunikation und Netzwerke mbH



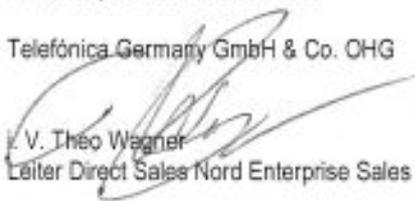
Marc Peters

Geschäftsführer

Herr Zsebe verlässt unser Unternehmen zum 28. Februar 2017 auf eigenen Wunsch. Wir danken Herrn Zsebe für die stets produktive und äußerst erfolgreiche Zusammenarbeit und bedauern sein Ausscheiden sehr. Wir wünschen ihm auf seinem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

München, den 28. Februar 2017

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG


i. V. Theo Wagner
Leiter Direct Sales Nord Enterprise Sales


i. V. Nadja Lübke
Human Resources

Zeugnis

Herr Sebastian Zsebe, geboren am 20. März 1975 in Berlin, trat zum 2. Januar 2014 als Sales Executive in den Fachbereich Field Sales Hamburg der Bisnode Deutschland GmbH ein.

Bisnode ist einer der führenden Anbieter von digitalen Wirtschaftsinformationen in Europa. Das Portfolio umfasst Kreditauskünfte, Informationen über Firmen und Verbraucher, sowie Marketingwerkzeuge und Informationen für den allgemeinen B2B-Markt. 1989 gegründet, hat Bisnode heute mehr als 2.500 Mitarbeiter in 17 europäischen Ländern. In Deutschland beschäftigt Bisnode über 450 Mitarbeiter an den Standorten Darmstadt, Hamburg, Düsseldorf, München und Freiburg. Die Bisnode Deutschland GmbH ist seit 2013 die deutsche Hauptgesellschaft mit den Bereichen Sales, Marketing, Human Resources & Administration sowie Finance. Sie ging im Jahr 2013 aus den Unternehmen Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH, Hoppenstedt 360 GmbH und D&B Deutschland hervor.

Zu dem Verantwortungsgebiet von Herrn Zsebe gehörten im Wesentlichen folgende Aufgaben:

- Professionelle Betreuung und Weiterentwicklung aktiver Kundenbeziehungen (Mittelstand/Großunternehmen) sowie Generierung von Neugeschäft
- Verantwortung und Begleitung der kompletten Sales-Phase: Vom telefonischen Kontakt, über die Bedarfsanalyse, die Beratung und Empfehlung des für den Kunden optimalen Lösungspakets bis hin zu den Vertragsverhandlungen
- Souveräne Präsentation unserer Produkt- und Lösungskonzepte vor Ort auf allen Hierarchieebenen, Verantwortung für den erfolgreichen Abschluss des Prozesses
- Enge Zusammenarbeit mit unseren produktspezifischen Consultants
- Aktive Präsenz auf Kundenveranstaltungen und vertriebsrelevanten Events

Herr Zsebe identifizierte sich stets in guter Weise mit der übernommenen Verantwortung und realisierte zielstrebig die vereinbarten Ziele. Den Anforderungen und Belastungen seiner Position war er auch bei starkem Arbeitsanfall immer gut gewachsen. Aufgrund seiner raschen Auffassungsgabe und seiner Flexibilität arbeitete er sich in neue Aufgabenstellungen immer schnell ein. Auch unter Zeitdruck entschied und handelte er immer besonnen und richtig.

In seinem Fachgebiet verfügt er über ein umfassendes und fundiertes Fachwissen, das er immer erfolgreich bei der Lösung seiner Aufgaben einsetzte. Herr Zsebe bearbeitete und löste alle Problemstellungen sehr selbständig, sorgfältig und systematisch.

Die Qualität seiner Arbeit erfüllte stets hohe Ansprüche. Auf diese Weise erzielte Herr Zsebe gute Erfolge für das Unternehmen. Seine Arbeitsmenge und -intensität lagen weit über unseren Anforderungen.

Seite 2 zum Zeugnis von Herrn Sebastian Zsebe

Herr Zsebe erledigte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit und entsprach unseren Anforderungen und Erwartungen in jeder Hinsicht gut.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und unseren Kunden war immer einwandfrei.

Das Arbeitsverhältnis wurde zum 15. September 2015 im gegenseitigen Einvernehmen beendet. Wir bedanken uns für die stets gute Zusammenarbeit und wünschen Herrn Zsebe beruflich und privat alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Darmstadt, den 15. September 2015

Bisnode Deutschland GmbH

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Geulen".

Dr. Eckhard Geulen
Regional Director DACH

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Sven Schelske".

Sven Schelske
Director Regional Sales

Arbeitszeugnis

Die E-Plus Gruppe ist der Herausforderer im deutschen Mobilfunk und ein Tochterunternehmen des international aktiven Telekommunikationskonzerns KPN mit Sitz in den Niederlanden. Durch innovative Geschäftsmodelle, moderne Strukturen und starke Partnerschaften gehört die E-Plus Gruppe zu den am schnellsten und profitabelsten wachsenden Anbietern am Markt. Das Unternehmen hat sich mit Marken wie E-Plus, BASE, simyo, AY YILDIZ und vybemobile sowie mit starken Partnern als erster Mehrmarkenanbieter im deutschen Mobilfunk etabliert.

Herr Sebastian Zsebe, geboren am 20.03.1975 in Berlin, trat am 01.09.2008 als Sales Manager in die Abteilung Direct Sales Nord in die E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG ein.

Zu den Aufgaben von Herrn Zsebe gehörten insbesondere:

- Akquisition von Neukunden, auch anhand qualifizierter Lead-Generierungstools
- Betreuung von Bestandskunden
- Verkauf von Produkten und Lösungen der Sprach- und Datenkommunikation
- Sicherstellung des Monats- und Jahreszieles
- Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien im zugeteilten Vertriebsgebiet
- Analyse des Verkaufsgebietes
- Verantwortung des Budgets
- Vertriebliche Verantwortung im Vertriebsgebiet
- Nutzung der vertriebsunterstützenden EDV-Systeme und Reportingtools

Herr Zsebe verfügt über ein umfassendes Fachwissen, das er auch bei schwierigen Aufgaben sowohl effektiv als auch erfolgreich einsetzt. Chancen, sein bereits außerordentliches Fachwissen, dennoch stetig aufzufrischen sowie weiter auszubauen, nutzte er stets mit großem Erfolg.

Seine rasche Auffassungsgabe befähigte ihn, auch schwierige Problemstellungen präzise zu analysieren. Durch eine logische Vorgehensweise und Urteilsfähigkeit fand er zutreffende Lösungen. Herr Zsebe war ein engagierter Mitarbeiter, der besonders durch seine hohe Leistungsbereitschaft überzeugen konnte. Auch bei hoher Beanspruchung meisterte er die Anforderungen in stets guter Weise. Herr Zsebe arbeitete stets routiniert, präzise und zügig. Wir konnten uns jederzeit voll auf ihn und seine guten Leistungen verlassen.

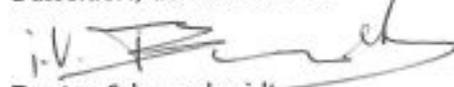
Sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht erzielte er gute Arbeitsergebnisse. Mit den Leistungen von Herrn Zsebe waren wir stets sehr zufrieden.

Sein kollegiales Wesen sicherte ihm immer ein sehr gutes Verhältnis zu Vorgesetzten und Kollegen. Im Umgang mit unseren Kunden war Herr Zsebe jederzeit äußerst zuvorkommend, freundlich und respektvoll.

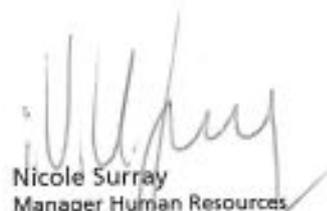
Das Arbeitsverhältnis endet mit dem heutigen Tag. Wir bedanken uns bei Herrn Zsebe für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm sowohl beruflich als auch persönlich alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG

Düsseldorf, den 31.12.2013



Torsten Schaarschmidt
Regionalleiter Direct Sales Nord



Nicole Surray
Manager Human Resources

E-Plus Mobilfunk
GmbH & Co. KG
E-Plus Straße 1
D-40472 Düsseldorf
Postfach 30 03 07
D-40403 Düsseldorf
Telefon +49-211-448-0
Fax +49-211-448-2222

Sitz der Gesellschaft
Düsseldorf
Amtsgericht
Düsseldorf
HRA 19031

Bankverbindung
Deutsche Bank AG
Düsseldorf
BLZ 300 700 10
KTO-Nr. 3 975 075
West LB, Essen
BLZ 300 500 00
KTO-Nr. 5 873 054

Persönlich haftender
Gesellschafter
E-Plus Mobilfunk
Geschäftsführungs GmbH
Sitz Düsseldorf
Amtsgericht Düsseldorf
HRB 41721

Geschäftsführung
Thorsten Dirks (Vorsitzender)
Godert Vinkesteijn
Alfons Löwing
Andreas Pfisterer
Kay Schwabedal

Vorsitzender des Auf-
sichtsrats
Eelco Blok

Z E U G N I S

Herr Sebastian Z s e b e , geboren am 20. März 1975, war vom 01. Januar 2008 bis zum 31. August 2008 in unserem Unternehmen beschäftigt.

Herr Zsebe war als **Regional Account Manager** im Verkaufsaußendienst des Einzugsgebietes unserer Niederlassung Hannover tätig. Sein Aufgabengebiet umfasste im wesentlichen:

- Erreichung der angestrebten Verkaufsziele im zugeordneten geografischen Verkaufsgebiet.
- Betreuung eines definierten Verkaufsgebietes unter Einbeziehung des gesamten Infotec Produkt-Portfolios mit schwerpunktmäßiger Ausrichtung auf MPS/MV-Konzepte und Produktionsstellplätze.
- Festigung und Ausbau der bestehenden Kundenbasis.
- Gewinnung von Neukunden.
- Information und Berichterstattung im Rahmen der dafür vorgesehenen Verfahren.

Herr Zsebe hat erfolgreich an einem 2-wöchigen New-Intake-Training für Vertriebsbeauftragte in unserem Schulungszentrum in Stuttgart teilgenommen.

Wir haben Herrn Zsebe als einen sehr interessierten, hoch motivierten und überaus engagierten Mitarbeiter kennengelernt, der sich im Laufe seiner Tätigkeit ausgezeichnete Fach- und Produktkenntnisse angeeignet hat. Mit seiner hohen Auffassungsgabe konnte sich Herr Zsebe auf neue und veränderte Sachverhalte sofort einstellen und diese richtig in die tägliche Arbeit umsetzen.

Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte Herr Zsebe - auch in Zeiten hoher Arbeitsbelastung - sehr verantwortungsbewusst, immer termingerecht, absolut zuverlässig und selbständig stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Den ihm gebotenen Entscheidungsspielraum nutzte Herr Zsebe dabei jederzeit im Sinne unseres Unternehmens.

Aufgrund seiner aufgeschlossenen Persönlichkeit und durch sein hervorragendes Verhandlungsgeschick war Herr Zsebe bei Kunden und Interessenten als kompetenter Gesprächspartner voll anerkannt und akzeptiert und konnte so Geschäftsbeziehungen aufbauen und erfolgreich pflegen.

Mit seiner freundlichen, hilfsbereiten und kollegialen Art war Herr Zsebe bei Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen geschätzt und beliebt. Sein persönliches Verhalten war jederzeit einwandfrei.

Herr Zsebe verlässt unser Unternehmen zum 31. August 2008 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern diese Entscheidung sehr, da wir mit Herrn Zsebe einen wertvollen Mitarbeiter verlieren.

Wir danken ihm für seine bisherige Mitarbeit und wünschen ihm für die Zukunft viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Stuttgart, den 31. August 2008

Infotec Deutschland GmbH

i. V.



Heidi Drauschke
Personalreferentin

i. A.



Elke Bäuerle
Personalassistentin

ZEUGNIS

Herr Sebastian Ladislaus Zsebe, geboren am 20. März 1975, war vom 01. Juli 2007 bis zum 31. Dezember 2007 in der Niederlassung Nord unseres Unternehmens tätig.

In seiner Funktion als Vertriebsassistent Mittelstand nahm Herr Zsebe in der Abteilung Vertrieb Mittelstand im Wesentlichen folgende Aufgaben wahr:

- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden sowie forcieren von mobilen Datenprojekten
- Erhöhung des Umsatzes durch den Vertrieb von Voice- und Datenprodukten (HSCSD, GPRS, UMTS) für das Vodafone-Mobilfunknetz
- Verantwortung für die positive Umsatzentwicklung des anvertrauten Vertriebsgebietes
- Förderung der Kundenzufriedenheit
- Erstellung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Qualifizierung potentieller Projekte und deren Verfolgung
- Projektplankontrolle
- Verfolgung der Vertrags- und Produktangebote in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Kontinuierliche Besuchs- und Aktionsberichte
- Erstellung und Durchführung von Präsentationen

Herr Zsebe identifizierte sich mit seiner Aufgabe und zeigte konstant eine gute Leistungsbereitschaft und Einsatzfreude. Er arbeitete sich aufgrund seiner guten Auffassungsgabe schnell und erfolgreich in neue Aufgabenstellungen ein.

Herr Zsebe verfügt über gute Fachkenntnisse, die er mit großem Erfolg anwendete. Die vom Unternehmen gebotenen Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung hat er mit sehr gutem Erfolg und zu unserem Vorteil genutzt. Die erforderlichen PC-Kenntnisse besitzt Herr Zsebe in umfassendem Maße, insbesondere die Vodafone spezifischen Computersysteme beherrscht er gut.

Die Arbeitsweise von Herrn Zsebe war geprägt von Sorgfalt und Genauigkeit. Die Qualität seiner Arbeitsergebnisse erfüllte in vollem Umfang die Anforderungen. Selbst gesetzte und vereinbarte Ziele hat er erreicht.

Herr Zsebe hat in vielen Projekten mitgewirkt. Sein zielgerichtetes Vorgehen und sein offenes Verhalten haben immer wieder dazu beigetragen, die Projekte abzuschließen.

Die ihm übertragenen Aufgaben erfüllte Herr Zsebe stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Sein Verhalten zu Vorgesetzten und Kollegen sowie internen und externen Kunden war stets einwandfrei. Er trug in jeder Hinsicht zu einer guten und effizienten Teamarbeit bei.

Herr Zsebe scheidet mit dem heutigen Tag auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir bedanken uns für die stets gute Zusammenarbeit und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Langenhagen, 31. Dezember 2007

Vodafone D2 GmbH
Niederlassung Nord



Oliver Beck
Niederlassungsleiter Vertrieb



Denise Gardlo
Personalreferentin

Vodafone D2 GmbH

Am Seestern 1, D-40547 Düsseldorf, Postfach: D-40543 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 2 11/5 33-0, Fax: +49 (0) 2 11/5 33-22 00, www.vodafone.de
Geschäftsführung: Friedrich Jousen (Vorsitzender), Hartmut Kremling, Gerhard Mayrhofer, Thomas Neumann,
Frank Rosenberger, Dr. Volker Ruloff, Achim Weusthoff, Vorsitzender des Aufsichtsrats: Vittorio Colao
Sitz der Gesellschaft: Düsseldorf, Amtsgericht Düsseldorf, HRB 24644

Bankverbindung:
Deutsche Bank AG, Düsseldorf
IBLZ 300 700 100 250 8000
UST-Nr.: 103/5700/1789
UST-IdNr.: DE 911140971
WEEE-Reg.-Nr.: DE 91435957

Zeugnis

Herr Sebastian Zsebe, geboren am 20.03.1975 in Berlin, war vom 01.07.2006 bis zum 30.06.2007 als Sales Executive der JDC Chanex Division für uns tätig.

Unser Unternehmen hat sich als innovativer und dynamischer Dienstleister für Management, Communication und Coaching aufgestellt. Chanex ist ein Geschäftsbereich der JDC GmbH & Co. KG mit Leistungen rund um Sales- und Marketingaktivitäten im Channel.

Im Rahmen seines verantwortungsvollen und vielseitigen Tätigkeitsbereichs führte Herr Zsebe eigenverantwortlich und selbständig folgende Aufgaben durch:

- Umsatzverantwortung für ein Vertriebsgebiet
- Erstellen und Pflege einer Kundendatenbank für das Vertriebsgebiet
- Wöchentliches Reporting und Teilnahme an Telefonkonferenzen mit Vertriebsleitung
- Gebietsleitung Nord- und Ostdeutschland für den Xerox Select Reseller Channel
- Projektmanagement für IT-Produkte mit dem Focus Key Account & SME
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden, Akquisition von Neukunden
- Eigenständige Tourenplanung und Terminvereinbarungen
- Vertriebsportfolio: Drucker/Kopierer/Scanner sowie Multifunktionsgeräte von XEROX, IT-Dienstleistungen (Programmierung, Remote-Monitoring) des Unternehmens PCS, Medizinprodukte der nes AG sowie IT-Zubehörprodukte aus dem Hause 3M
- Kaltakquise (telefonisch und vorort) potentieller Vertriebspartner
- Identifizierung, Rekrutierung & Betreuung von Systemhäusern und Fachhandelspartnern für das Produktportfolio
- Produktschulungen bei Resellern und Endkunden
- Vertriebscoaching von Resellern
- Endkundenakquise für und mit Vertriebspartner(n) bei Major Accounts
- Kommunikation und Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst und der Abteilung TeleBusiness
- Nutzung von MS Powerpoint für Präsentationen
- Nutzung des MS Office-Paketes (u.a. WORD und EXCEL)
- Teilnahme an Messen und Events

Herr Zsebe verfügt über ein sehr umfassendes, detailliertes und aktuelles Fachwissen, das er laufend mit großem Erfolg in der Praxis anwendete.

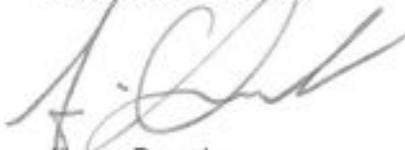
Herr Zsebe zeigte stets eine ausgezeichnete Lernmotivation. Er verband strategisches und konzeptionelles Denken mit praxisnahen Lösungen, die er stets zielstrebig und mit ausgezeichnetem Erfolg umsetzte. Ein sehr gutes Organisationstalent und Durchsetzungsvermögen gehören ebenso zu seinem Qualitätsprofil wie ein hohes Maß an Belastbarkeit und Ausdauer. Aufgrund seiner schnellen Auffassungsgabe und seiner Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen, erzielte Herr Zsebe stets sehr gute Erfolge.

Sein sehr guter und effizienter Arbeitsstil zeichnete sich durch ein hohes Maß an Selbständigkeit sowie systematische und zielstrebige Vorgehensweise aus. Er identifizierte sich stets in vorbildlicher Weise mit seiner Aufgabe und dem Unternehmen und zeigte eine ausgezeichnete Leistungsbereitschaft. Er trug durch eine stets kundenorientierte Arbeitsweise maßgeblich zur Kundenzufriedenheit bei. Herr Zsebe hat seine Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt.

Seine Zusammenarbeit mit Vorgesetzten und Kollegen war jederzeit sehr gut. Unseren Geschäftspartnern und Kunden gegenüber trat er stets sicher und gewandt auf.

Das Arbeitsverhältnis mit Herrn Zsebe endet zu unserem großen Bedauern auf Wunsch von Herrn Zsebe, der sich dazu entschlossen hat eine neue Aufgabe in der Industrie wahrzunehmen. Wir danken Herrn Zsebe für seine ausgezeichneten Leistungen und wünschen ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Neuss, den 30.06.2007



Jürgen Dressler



Thomas Schröder
Sales Manager Euro / Middle East / Asia
CHANEX Division

Zeugnis

Herr Sebastian Zsebe, geboren am 20.03.1975, wohnhaft Sternheimweg 12 in 30455 Hannover, war in der Zeit vom 01.07.2003 bis 30.06.2005 bei uns als Angestellter in der Verwaltung tätig.

Zu seinen Aufgaben zählte:

Die komplette Vertragsbearbeitung für unsere Großprodukte:

- Auftragsbearbeitung nach Status: Leasing, Miete, Kauf
- Maschinen-Bestellungen
- Installationsplanung der Maschinen
- Disposition der Neuanlieferungen sowie Abholung der Altgeräten
- Rechnungserstellung
- Buchen im Warenwirtschaftssystem
- Erstellung der monatlichen Geräte-Bestandsliste
- Erstellung der Pricingfreigaben
- Prüfung der Maschinen-Eingangsrechnungen auf Wertigkeit
- Erweiterte Preisverhandlungen mit Lieferanten

Da es sich hierbei um sehr große Beträge handelte, war eine konzentrierte Arbeitsweise unumgänglich. Ebenso trug der gute Kontakt zu den Verkäufern aber auch zum Lieferanten Xerox zum Gelingen der Abläufe bei.

Um die Arbeiten zu verrichten, waren gute PC-Kenntnisse erforderlich, da wir mit einem eigenen Warenwirtschaftssystem, aber auch mit dem System des Lieferanten Xerox arbeiten.

Herr Zsebe hatte sich dank seiner guten Ausbildung sehr schnell eingearbeitet und diese Arbeiten selbständig und stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt. Da Herr Zsebe aus der Xerox-Organisation zu uns kam, wurde er mit Sonderaufgaben betraut.

Nach der Einarbeitung wurde Herr Zsebe mit der Leitung der allgemeinen Verwaltung betraut. Ihm oblag die Steuerung des Verwaltungsteams (4 Mitarbeiter) und die Sicherstellung der ordnungsgemäßen Arbeitsabläufe innerhalb der Verwaltung.

Der ständige Kontakt mit unserem Vertriebsaußendienst hat Herrn Zsebe angeregt, sich ebenfalls als Verkäufer zu bewerben. Diese Bewerbung haben wir zum 01.07.2005 akzeptiert und Herr Zsebe in die Verkäuferschulung der Xerox GmbH eingereiht.

Nach mehrwöchiger Verkaufsschulung sowie des Steuerungssystems XOPA und Salescom übernahm Herr Zsebe das freie Gebiet in unserem Bielefelder Büro zur selbständigen Bearbeitung. Herr Zsebe hatte sich in kürzester Zeit einen sehr guten Kundenkontakt aufgebaut und diesen mit Neuvertragsabschlüssen untermauert.

Sein Verhältnis zu Kunden, Kollegen und Vorgesetzten war stets einwandfrei. Leider konnte Herr Zsebe die Früchte seiner Aktivitäten nicht mehr ernten, da er aus familiären Gründen unser Unternehmen zum 31.12.2005 verlässt.

Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm und seiner Familie alles Gute für die Zukunft.

Hannover, 10.01.2006

**Xerox Vertragspartner
WWL GmbH**



ppa. Helmut Kinner

ZEUGNIS

Herr Sebastian Zsebe war in der Zeit vom 1. September 2002 bis 31. Juni 2003 in unserem Unternehmen als Teleseller tätig.

Zu diesem Aufgabengebiet gehörten insbesondere:

- Selbstständige Akquisition von Kunden + Potentialen
- Erstellung von Verträgen und verbindlichen Geschäftsabsprachen
- Kundenkontakte zur Pflege und Aufbau von Geschäftsbeziehungen
- Reklamationsbearbeitung

Für die Ausübung dieser Tätigkeit hat Herr Zsebe an internen sowie externen Vertriebsseminaren mit Erfolg teilgenommen.

Zusätzlich oblag Herrn Zsebe die vertriebliche und administrative Betreuung unserer Vertriebsmannschaft. Insbesondere gehörten dazu:

- Datenbankmanagement
- Erfassung, Kontrolle und Analyse von Vertriebsinformationen
- Vertragskontrolle
- Projektmanagement für Marketing + Eventmaßnahmen
- Vorbereitung von Meetings und Präsentationen

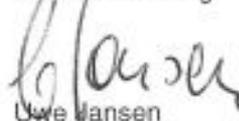
Herr Zsebe war hochmotiviert und führte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden gegenüber war stets einwandfrei. Hervorzuheben sind seine Zuverlässigkeit und Einsatzbereitschaft.

Herr Zsebe verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch.

Wir danken ihm für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm für seine berufliche und private Zukunft alles Gute und viel Erfolg.

Hennef, den 8. Juli 2003

Jansen Bürosysteme GmbH & Co. KG
Xerox Premier Plus Vertragspartner
Geschäftsleitung


Uwe Jansen



Manpower GmbH Personaldienstleistungen
Myliusstraße 10 · D-71638 Ludwigsburg

Niederlassung Ludwigsburg
Myliusstraße 10
D-71638 Ludwigsburg
Telefon 071 41 / 9357-0
Telefax 071 41 / 9357-13

Herr
Sebastian Zsebe
Schloßstr. 9

71634 Ludwigsburg

06. September 2002

Arbeitsbescheinigung

Herr Zsebe war in der Zeit vom 03.06.02 bis 17.09.02 bei der Firma MANPOWER GmbH als Auftragsbearbeiter beschäftigt.

Zu seinen Tätigkeiten gehörte die Auftragsannahme, Weiterleitung, Bearbeitung und Abwicklung im Order Management.

Mit seinen Leistungen waren wir, wie auch unser Kunde Agilent Technologies GmbH, jederzeit sehr zufrieden.

Wir bedauern sein Ausscheiden sehr und wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen und privaten Lebensweg alles Gute.

Freundliche Grüße

MANPOWER GmbH
Personaldienstleistung



i.V. Anna dos Santos
Niederlassungsleiterin

Xerox (Europe) Limited
Ballycoolin Business Park
Blanchardstown
Dublin 15
Ireland
Tel: + 353 (0) 1 608 6000
Fax: + 353 (0) 1 608 6521

Strictly Private and Confidential

Date: 22nd May 2002

To Whom It May Concern:

This is to certify that Sebastian Zsebe was employed by Xerox (Europe) Limited from 31st July 2000 until 10th May 2002. He worked as an Order Management Administrator until the 7th of November 2001 and then transferred to work as a Credit Control Administrator. Both roles were in the German CA Department.

While with Xerox (Europe) Limited, Sebastian performed the following primary tasks:

- Implementation of credit management, determining payment patterns and implementation of corrective measures if necessary
- Processing of automatic payment demand proposals
- Telephone collection of accounts receivable
- Processing orders and contracts, conversion and unwinding of contracts
- Handling customer complaints and responding to customer queries

Sebastian gained experience with SAP and with Legacy. He also received training in the Xerox Leadership through Quality programme, ECDL, Xerox Leadership Through Best Practice programme and Communication Skills.

Sebastian was also a trainer in Order Management based on SAP for staff members and member of the Organisational Committee within the department.

Please note that under Xerox (Europe) Limited policies and procedures no further reference can be provided by telephone or in writing.

Yours sincerely,



Jennifer Deegan
HR Co-Ordinator

For and on behalf of Xerox (Europe) Limited

Praktikumszeugnis

Herr Sebastian Szebe war vom 15. September 1999 bis zum 31. Januar 2000 als Praktikant für Gavin Anderson & Company tätig.

In dieser Funktion umfasste seine Tätigkeit folgende Aktivitäten:

- Zusammenstellung von Informationsunterlagen in Vorbereitung von Wettbewerbspräsentationen
- Medienanalyse Online und Print
- Erstellung von Clipping-Reports
- Mithilfe in der Organisation von Pressekonferenzen
- Ansprache, Auswahl und Organisation von Wettbewerbspräsentationen von Werbeagenturen
- Allgemeine Organisationstätigkeiten

Herr Szebe erledigte die ihm aufgetragenen Aufgaben schnell und umsichtig und gliederte sich gut in das Gavin Anderson-Beraterteam ein.

Sebastian Szebe möchte sich in grösserem Maße auf sein Studium konzentrieren und verläßt daher Gavin Anderson & Company auf eigenen Wunsch. Wir wünschen ihm alles Gute für seinen zukünftigen Lebensweg.



Christian Weyand
Director Financial Communications

Herrn
Sebastian Zsebe
Bleichstrasse 32

65183 Wiesbaden

Reisen und Freizeit mit jungen Leuten e.V.
Niederwall 65 - 33602 Bielefeld
Fon: 0521/9627-25 - Fax: 0521/9627-220
Internet: <http://www.ruf.de> - E-mail: info@ruf.de

Bielefeld, den 07.09.1999

Praktikumsbescheinigung

Herr Sebastian Zsebe hat bei unserem gemeinnützigen und nach § 75 KJHG (Kinder- und Jugendhilfegesetz) anerkannten Verein in der Zeit vom 19.07.1999-18.08.1999 in Marseillan/Frankreich ein Praktikum als Jugendreiseleiter absolviert.

Die Aufgaben eines Jugendreiseleiters umfassen sämtliche pädagogischen und organisatorischen Vorbereitungen für das Tages- und Abendprogramm. Diese beinhalten u.a. die Gestaltung eines jugendgerechten Freizeitprogramms, die länderkundliche Animation mit einem dazugehörenden Ausflugsprogramm und die Organisation von Sportaktivitäten. Herr Zsebe war über die gesamte Zeit Ansprechpartner der Jugendlichen bei pädagogischen und gruppendynamischen Problemen.

Zur Vorbereitung auf seine Aufgabe hat Herr Zsebe im Jahr 1999 an einem 5-tägigen Ausbildungsseminar und an mehreren Arbeitsbesprechungen teilgenommen und so die Struktur und Organisation von RUF Jugendreisen e.V. kennengelernt. Inhalte der Ausbildung waren Rhetorik, Programmgestaltung und Spielanimation, Jugendreiseleiterprofil, Gruppendynamik, rechtliche Grundlagen für Jugendauslandsreisen, Reisevertragsrecht sowie allgemeines touristisches Grundwissen.

Der Verein RUF Jugendreisen e.V. dankt Herrn Zsebe für seine Mitarbeit und wünscht ihm für seine weitere private und berufliche Zukunft alles Gute.


Stefanie Plöger
(Personalaußendienst)

ZEUGNIS

Herr Sebastian Zsebe, wohnhaft Hauptstr. 113, 63110 Rodgau, war in der Zeit vom 01. August 1995 bis zum 30. September 1996 in unserem Hotel Holiday Inn Frankfurt-Rodgau, Kopernikusstr. 1, 63110 Rodgau, als Empfangsmitarbeiter beschäftigt.

Zu dem Aufgabengebiet von Herrn Zsebe gehörten alle Tätigkeiten, die am Front Office zu tätigen sind, insbesondere

Check in

Check out

Kassenabrechnung

Kundenbetreuung aller Art

Betreuung der Tagungsgäste

Verwaltung der hauseigenen Seminartechnik

Darüberhinaus arbeitete Herr Zsebe auch in der Zimmerreservierung mit.

Herr Zsebe erledigte die ihm gestellten Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit. Durch seine freundliche, sehr zuvorkommende Wesensart war er bei den Kunden sehr beliebt. Außerdem zeichnete er sich durch großen Einsatz, Hilfsbereitschaft und Zuverlässigkeit aus. Aufgrund seiner Kollegialität, Flexibilität und Ehrlichkeit war die Zusammenarbeit mit Kollegen sehr fruchtbar. Gegenüber Vorgesetzten verhielt er sich stets höflich und korrekt.

Herr Zsebe verläßt unser Haus bedingt durch die Aufnahme seines Zivildienstes. Für seine berufliche und private Zukunft begleiten ihn unsere besten Wünsche.


Holiday Inn Frankfurt-Rodgau
Mechthild Jäger
Direktorin

Canterbury



University

hereby confers upon

Sebastian Zsche

the degree of

Bachelor of Arts

in

Sales and Marketing

together with all the honours, privileges, rights and obligations thereunto appertaining
in recognition of having fulfilled all requirements of this degree as determined by the
Board of Regents and given on this Day under our Seal.

16th Day of June 2005

Dean of Studies

Chairman of the Board of Regents



**Bescheinigung über die absolvierten Kurse im Rahmen der Xerox-Weiterbildung
Zeitraum: August 2000 – Mai 2002 (Xerox Europe Ltd.)
September 2002 – Dezember 2005 (Xerox Vertragspartner)**

Summary:

Employee #: JDC00010
Name: ZSEBE , Sebastian

Status: Joint Venture Staff

Learning

Xerox Learning

Title	Status	Date
Argumentation TeleSales 423/428	Completed	25.09.2002
Business Development Consultative Selling - Part 1	Completed	04.10.2005
Business Development Consultative Selling - Part 2	Completed	04.10.2005
Client/Server Fundamentals	Completed	01.10.2002
Client/Server Implementation	Completed	01.10.2002
Client/Server Technology	Completed	01.10.2002
Color Fundamentals - e-learning	Completed	18.09.2002
Communications	Completed	30.05.2001
CSS101: Consultative approach to solutions selling	Completed	01.10.2002
DC 12 und aktuelle RIP's	Completed	30.10.2002
Document Center 420-470 ST Netz f. Service	Completed	06.12.2002
E-business:IBM's Services & Solutions	Completed	25.09.2002
E-business:IBM's Strategies	Completed	25.09.2002
ecdl - european computer driving licence	Completed	10.04.2001
E-commerce: An Introduction	Completed	01.10.2002
E-commerce:Framework	Completed	01.10.2002
E-commerce:Security Considerations	Completed	01.10.2002
Go For Gold Knowledge Cascade (German)	Completed	30.06.2005
IBM Network Computing Framework for e-business	Completed	25.09.2002
Internet & Intranet Skills:Setting up Web Site	Completed	26.09.2002
Internet and Intranet Skills: Web Site Administration	Completed	26.09.2002
Internet and Intranet Skills: Web Site Security	Completed	26.09.2002
Launch DC2240/1632 für VP	Completed	09.10.2002
Leadership Through Best Practice	Completed	28.05.2001
Microtraining "Phaser"	Completed	10.12.2002
New Employee Quality Learning	Completed	04.08.2000
New Hire für VP	Completed	31.10.2002
New@Xerox Office Modul 2	Completed	15.07.2005
New@Xerox Office Modul 4 - Teletutoring	Completed	29.07.2005
Route Map Assessment 1 - German	Completed	18.09.2002
SAP R3 4.x - End-User - Planning & Prod	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User - Advanced Order Processing	Completed	30.09.2002

SAP R/3 4.x: End-User - Cost Accounting	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User - Delivery Processing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User - General Ledger - Processing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User - Goods Receipt	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User - Inventory Management	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: Business Process Intro-Customer Order Management	Completed	27.09.2002
SAP R/3 4.x: Business Process Introduction-Mgmt Accounting	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: Business Process Introduction-Procurement	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: Business Process Intro-Financial Accounting	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-Basic Order Processing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-Billing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-Customer Invoice & Payment Processing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-General Ledger-Inquiry & Reporting	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-Purchase Processing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-Purchase Requisitioning	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: End-User-Vendor Invoice Processing	Completed	30.09.2002
SAP R/3 4.x: Overview	Completed	27.09.2002
Selling Skills for Telesales	Completed	17.10.2002
TeleSales Routemap (de)	Completed	17.09.2002
WorkCentre M118/CopyCentre C118 Sales Training - German	Completed	21.12.2005
World of Xerox Assessment - German	Completed	17.09.2002
Xerox Lean Six Sigma - Yellow Belt / Level 1	Completed	19.08.2004
Xerox Office Software Suite	Completed	17.12.2002
XOPA - Austria and Germany	Completed	23.09.2005
XOPA Certification Assessment - English	Completed	10.01.2005
XTB Telefon - Einzel - Coaching	Completed	25.11.2002
XTB Telefon - Einzel - Coaching	Completed	14.01.2003
XTB Telefon - Einzel - Coaching	Completed	15.11.2002

Hiermit wird bescheinigt, dass Herr Sebastian Zsebe die oben genannten Kurse im Rahmen der Xerox-Weiterbildung absolviert hat.

9.11.06

(Datum)

(Unterschrift)



This is to certify that

Sebastian Zsebe

has successfully completed
a course of study on

www.theworkingmanager.com

and has therefore been awarded the

Diploma of Professional Management

and is accordingly entered in the rolls of
The Working Manager.

signed

A handwritten signature in black ink, appearing to read "D West", is written over a faint, circular watermark.

David West BA PhD, Director of Learning



UNIVERSITY
CANADA WEST

Accredited as prior learning experience

28th June 2005

Date

A list of award winners may be viewed at <http://www.theworkingmanager.com>

DIPLOMA No: ZZ 2104



XEROX Telebusiness GmbH

ZERTIFIKAT

Herr Sebastian Zsebe

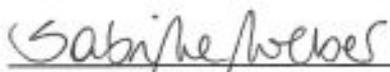
hat in der Zeit von September 2002 bis Februar 2003 die Ausbildung zum

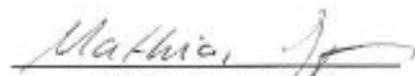
TELESELLER

(zertifiziert nach Xerox Telesales Routemap für Vertragspartner)

erfolgreich durchlaufen.

Neuss, im Februar 2003


Sabina Weber - Personal


Mathias Lippmann - Teamleiter, CSIS