

December 1, 2020

Dr. Mercedes Esteban Bravo, Director of the Master's in Marketing at  
Universidad Carlos III de Madrid (UC3M)

To Whom It May Concern:

This letter is to certify that Mr. TOM TRUXIUS, with Passport / ID number C74VL67WW,  
holds a M.Sc. in Marketing at University Carlos III de Madrid, graduated in July 2020.

In Spain, this program is called official master's degree ("Master Universitario" in  
Spanish), and have the endorsement of the Spanish State<sup>1</sup>, and is recognized in all  
universities in the European Higher Education Area, EHEA.

Sincerely,

Mercedes Esteban Bravo  
Full Professor in Marketing and Market Research  
Director Master's degree in Marketing  
Department of Business Administration  
UC3M-Universidad Carlos III de Madrid [mercedes.esteban@uc3m.es](mailto:mercedes.esteban@uc3m.es)

<sup>1</sup> See its inclusion in the RUCT by the Spanish State,  
<https://www.educacion.gob.es/ruct/estudio.action?codigoCiclo=SC&codigoTipo=M&CodigoEstudio=4313138&actual=estudios>. This endorsement guarantees their quality as it is subjected to a full evaluation by the Spanish State.



No de Reg. de Univ. del Ministerio de Educación 036  
Código Reg. Nacional de Universidades 28042292

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID  
Ronda de Toledo, 1 – 28005 Madrid  
(España)

FIRMADO POR	FECHA FIRMA
ESTEBAN BRAVO MERCEDES	01-12-2020 09:53:24

ID DOCUMENTO: L1zC5i9cgx



## CERTIFICACIÓN ACADÉMICA OFICIAL

### ACADEMIC RECORD

Universidad Carlos III de Madrid

Don MARCOS VAQUER CABALLERIA, Secretario General de la Universidad Carlos III de Madrid,  
**CERTIFICA** los siguientes datos académicos y personales que constan en las bases de datos y archivos de la universidad

Mr. MARCOS VAQUER CABALLERIA, General Secretary of the Universidad Carlos III de Madrid,  
**HEREBY CERTIFIES** the academic and personal information contained in the University's databases and archives

Nombre del Estudiante <i>First Name of Student</i>	TOM	Apellidos <i>Surname</i>	TRUXIUS	DNI/Pasaporte <i>N.I.D./Passport Number</i>	C74VL67WW
Plan de Estudios <i>Study Program</i>	Máster Universitario en Marketing Master in Marketing				
Facultad/Escuela <i>Faculty/School</i>	Centro de Postgrado School of Graduate Studies				

**El estudiante ha superado en Julio de 2020 todos los créditos necesarios para la obtención del título (Nº total de créditos superados: 60)**

**As of 2020, July the student has passed all credits required to obtain the Diploma (Total number of credits passed: 60)**

Código Asignatura Course Code	Asignatura Subject	Año Académico Academic year	Calificación Grade
17838	<b>Comercio y marketing internacional</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>International Marketing and Trade</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	7,0 NOTABLE  GOOD
16248	<b>Desarrollo de Nuevos Productos</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>New product development</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	8,8 NOTABLE  GOOD

TOM TRUXIUS , con /with DNI/N.I.D. C74VL67WW - Página/Page 1 de/of 5

FIRMADO POR	FECHA FIRMA
SECRETARIO GENERAL	05-08-2020 12:09:13
Sello de tiempo TS@ - @firma	05-08-2020 12:09:15





Código Asignatura Course Code	Asignatura Subject	Año Académico Academic year	Calificación Grade
16249	<b>Gestión de Precios</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Pricing</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	7,7 NOTABLE  GOOD
17835	<b>Gestión de producto y marca</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Product and Brand Management</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	8,9 NOTABLE  GOOD
16238	<b>Habilidades Empresariales y Liderazgo</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Management skills and Leaderships</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	8,2 NOTABLE  GOOD
17836	<b>Marketing Digital</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Digital Marketing</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	8,4 NOTABLE  GOOD
16242	<b>Temas Avanzados en Marketing</b> 3,0 créditos (Optativa, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Advanced topics in marketing</b> 3,0 credits (Electives, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	9,0 SOBRESALIENTE  EXCELLENT
16226	<b>Análisis de Datos en Marketing</b> 3,0 créditos (Obligatoria, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Data analysis in marketing</b> 3,0 credits (Compulsory, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	7,0 NOTABLE  GOOD
16231	<b>Análisis del Mercado e Investigación Experimental</b> 3,0 créditos (Obligatoria, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Market Analysis and Experimental Research</b> 3,0 credits (Compulsory, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	8,0 NOTABLE  GOOD
16228	<b>Comportamiento del Consumidor</b> 3,0 créditos (Obligatoria, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés	2019/20	7,6 NOTABLE

TOM TRUXIUS , con /with DNI/N.I.D. C74VL67WW - Página/Page 2 de/of 5

FIRMADO POR	FECHA FIRMA
SECRETARIO GENERAL	05-08-2020 12:09:13
Sello de tiempo TS@ - @firma	05-08-2020 12:09:15





Código Asignatura Course Code	Asignatura Subject	Año Académico Academic year	Calificación Grade
	<b>Consumer Behaviour</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English		GOOD
16233	<b>Comunicación y Publicidad</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Communication and Advertising</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	8,6 NOTABLE  GOOD
16234	<b>Control y Plan de Marketing</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Marketing Plan and Control</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	9,2 SOBRESALIENTE  EXCELLENT
16229	<b>Dirección de Marketing</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Marketing Management</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	8,5 NOTABLE  GOOD
16227	<b>Economía para la Empresa</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Economics for Business</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	8,4 NOTABLE  GOOD
16230	<b>Gestión de Canales de Distribución</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Retail and Channel Management</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	9,8 MATRÍCULA HONOR  HONOURS
17830	<b>Gestión de las relaciones con los clientes y Inteligencia Empresarial</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>CRM and Business Intelligence</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	8,2 NOTABLE  GOOD
16224	<b>Márketing Estratégico</b> 3,0 créditos (Obligatoria,Segundo ciclo,Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Strategic Marketing</b> 3,0 credits (Compulsory,Second cycle,First year) Taught in English	2019/20	7,2 NOTABLE  GOOD

TOM TRUXIUS , con /with DNI/N.I.D. C74VL67WW - Página/Page 3 de/of 5

FIRMADO POR	FECHA FIRMA
SECRETARIO GENERAL	05-08-2020 12:09:13
Sello de tiempo TS@ - @firma	05-08-2020 12:09:15





Código Asignatura Course Code	Asignatura Subject	Año Académico Academic year	Calificación Grade
16225	<b>Métodos Cualitativos y Análisis de Encuestas</b> 3,0 créditos (Obligatoria, Segundo ciclo, Primer curso) Realizada en Inglés  <b>Qualitative Methods and Survey Analysis</b> 3,0 credits (Compulsory, Second cycle, First year) Taught in English	2019/20	7,7 NOTABLE  GOOD
16235	<b>Trabajo Fin de Master: Brand Authenticity: Investigating the Differential Effect on Hedonic vs. Utilitarian Products</b> 6,0 créditos (Trabajo Fin de Máster, Segundo ciclo, Primer curso)  <b>Master's Thesis: Brand Authenticity: Investigating the Differential Effect on Hedonic vs. Utilitarian Products</b> 6,0 credits (Master Final Project, Second cycle, First year)	2019/20	9,1 SOBRESALIENTE  EXCELLENT

Con fecha 3/7/2020 defendió el Trabajo Fin de Máster con el título: **"Brand Authenticity: Investigating the Differential Effect on Hedonic vs. Utilitarian Products"** y obtuvo la calificación de (SOBRESALIENTE).

On 7/3/2020 the student defended the final master's thesis entitled: **"Brand Authenticity: Investigating the Differential Effect on Hedonic vs. Utilitarian Products"** and was awarded the grade of (EXCELLENT).

**Nota media de las asignaturas superadas, en escala de 0 a 10.**

**Average Grade of all courses passed, based on a grading scale of 0 to 10.**

Nota Media:

Grade Average:

8,32	NOTABLE
	GOOD

TOM TRUXIUS , con /with DNI/N.I.D. C74VL67WW - Página/Page 4 de/of 5

FIRMADO POR	FECHA FIRMA
SECRETARIO GENERAL	05-08-2020 12:09:13
Sello de tiempo TS@ - @firma	05-08-2020 12:09:15





ID DOCUMENTO: F3+NwBs4+E3FoIL7UdsnC62TMfo=
Verificación código: https://www.uc3m.gob.es/verificacion



Table with 2 columns: Description in Spanish and English. Rows include: 'El rendimiento del estudiante es evaluado mediante una escala de calificaciones de 10 puntos...', 'The student's performance is assessed using a 10-point grading scale...', 'NO PRESENTADO = NP. El estudiante no ha realizado el examen', 'ABSENT = NP. The student did not take the exam.', 'SUSPENSO (desde 0 hasta 4,9). Se requiere un mayor trabajo por parte del estudiante.', 'FAIL (from 0 to 4.9). Considerable additional work is required. The student must retake the exam.', 'APROBADO (desde 5,0 hasta 6,9). Conocimiento satisfactorio de la materia.', 'PASS (from 5.0 to 6.9). Satisfactory knowledge of the course content.', 'NOTABLE (desde 7,0 hasta 8,9). Estudiante que demuestra un profundo conocimiento del contenido del curso.', 'GOOD (from 7.0 to 8.9). Student demonstrates a thorough knowledge of the course content.', 'SOBRESALIENTE (desde 9,0 a 10,0). Destacada realización de la prueba de evaluación.', 'EXCELLENT (from 9.0 to 10.0). Outstanding performance', 'MATRICULA DE HONOR (desde 9,0 a 10,0). Realización excepcional de la prueba de evaluación.', 'HONOURS (from 9.0 to 10.0). Exceptional performance'

Y para que así conste, se expide la presente certificación
And, in witness whereof, the following transcript is hereby issued

Nota: Por favor, tenga en cuenta que la versión inglesa solamente tiene un fin informativo. Únicamente el español surte efectos oficiales en España.

NB: Please note that the English version is for informational purposes only. The Spanish-language document is legally binding.

TOM TRUXIUS , con /with DNI/N.I.D. C74VL67WW - Página/Page 5 de/of 5

Table with 2 columns: FIRMADO POR and FECHA FIRMA. Row 1: SECRETARIO GENERAL, 05-08-2020 12:09:13. Row 2: Sello de tiempo TS@ - @firma, 05-08-2020 12:09:15

**Herr Tom Truxius**

geboren am 02.08.1991 in Köln

hat das Studium im Bachelorstudiengang

**International Business and Social Sciences**

mit der Bachelorprüfung am 19.07.2017 an der  
Hochschule Rhein-Waal erfolgreich abgeschlossen.

Aufgrund dieser Prüfung verleiht die

Hochschule Rhein-Waal den akademischen Grad

**Bachelor of Arts, B.A.**



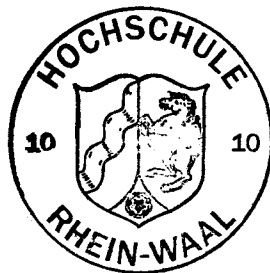
**Professor Dr.-Ing. Christoph Haag**

Vorsitzender des Prüfungsausschusses  
der Fakultät Kommunikation und Umwelt



**Professor Dr. Andreas Schürholz**

Dekan der Fakultät Kommunikation und Umwelt



Kamp-Lintfort, den 19.07.2017

### QUALIFICATION REPORT

I hereby declare Mr. **Tom Truxius**, student of **Rhine-Waal University of Applied Sciences, Germany**, to have taken courses during the Academic Period of March-July 2016, at the School of Economics and Business of the University of Chile, under the Exchange Program held between both Institutions. His registered grade results are indicated below:

Period	Course	Grade	Credits
March - July 2016	INTERNATIONAL MARKETING	6,2	6
	INTERCULTURAL BUSINESS CHALLENGES IN LATIN AMERICA	6,5	6
	LATIN AMERICA IN WORLD'S AFFAIRS	6,1	6

Evaluation is expressed on a scale of 1.0 to 7.0. The grade equivalents are as follows:

1.0 to 1.9 Bad	3.0 to 3.9 Unsatisfactory	5.0 to 6.0 Good	6.6 to 7.0 Excellent
2.0 to 2.9 Insufficient	4.0 to 4.9 Satisfactory	6.1 to 6.5 Very good	

The minimum passing grade is 4.0 or above.

Credits: One credit corresponds to 24 hours of academic work per semester.

R: Failed Subject.

This grade transcript is presented to **Rhine-Waal University of Applied Sciences, Germany**.

This document is validated by signature, stamp and is without amendments. It is recorded on one page only.

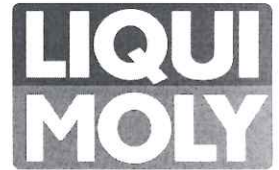



**Stephanie Dazin**  
**Head of the International Office**

Santiago, July 2016.

SD





Liqui Moly Chile SpA  
Eliodoro Yáñez 1727  
7500655 Santiago  
Chile

Tom Truxius  
Andacollo 2154, Providencia  
Santiago  
Chile

## Letter of Recommendation

16 August 2019

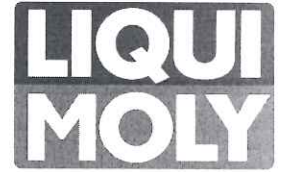
It's my pleasure to provide this letter of recommendation for Tom who has been working as Digital Channel and Relational Campaigns Manager at Liqui Moly's Chilean branch in Santiago de Chile from 18 02 2019 to 16 08 2019 and reported to me in my position as Commercial Director.

Liqui Moly GmbH, founded in 1957, is a German company which is specializing in high quality oils, lubricants, additives and care products for vehicles. In Germany, Liqui Moly is one of the leading producers of engine oils. The product range includes over 4,000 articles which are now sold in more than 130 countries. Research, development and production are exclusively conducted in Germany.

Liqui Moly Chile SpA is a foreign branch which is assigned with the distribution of products and representation of the brand in Chile. It is the subsidiary with the highest annual sales figures on the American continent. The corporate language is Spanish.

Tom was dealing with the following tasks within the commercial and marketing department:

- Implementation of a B2B online shop with VTEX
  - Basic setups
  - Development and configuration in accordance with the requirements of the company
  - Search for provider of web services and bid comparisons
  - Cooperation and meetings with official VTEX agencies
  - Creation of products as complete boxes in shop
  - Creation of new banners for the interface of the web page in cooperation with the designer
  - Problem resolution
- Administration of B2C online shop
  - Update of products, prices and conditions
  - Conduction of promotion campaigns, e.g. on Cyber Day
- Implementation and administration of the mailing base Emblue
  - Creation of internal and external marketing campaigns in cooperation with the designer
  - Creation of mail templates
  - Conduction of campaigns



- Success monitoring and problem resolution
- Update and enlargement of customer data in SAP in cooperation with sales representatives
  - In order to simplify processes and to get to know more about the customers
  - Visitation of more than 100 distributors
- Customer consulting and sales at the company owned store (substitution during lunch break and holidays of the salesperson)
  - Guiding the customers product search
  - Sales and invoicing
- Utilization of the company's ERP system SAP Business One
  - Mainly utilized modules: Business Partner Management, Sales and Distribution, Query Manager

Due to his very good comprehension, Tom quickly incorporated his acquired knowledge in e-commerce and successfully applied his skills at any time. His excellent command in spoken and written Spanish always ensured a very good level of internal and external communication. He constantly performed all his assigned tasks to our full satisfaction.

His most important task has been the implementation of a B2B online shop which we will inaugurate soon. Due to his very good organizational skills, his eagerness to learn and with a high degree of self-initiative, Tom managed it to finalize this project which will serve the company as a new sales channel.

Tom has decided to leave the organization in order to study a Master of Science in marketing at Universidad Carlos III de Madrid's Graduate School of Business in Spain. I regret that he is leaving us and I would like to take this opportunity to thank him for his work and to wish him the very best in both his professional and private life.

In order to create lasting values, he shared his acquired knowledge within training sessions with his colleagues.

Tom has done an excellent job and I would highly recommend him to any future employer. Please let me know if I can provide you with any further information.

Sincerely,

Jan Althausen K.  
Commercial Director  
Liqui Moly Chile SpA  
Phone: +56 2 233 22 100  
E-mail: jan.althausen@liqui-moly.cl  
Internet: www.liqui-moly.cl

Assa Ingeniería Spa  
Hijuela Lindenau PC 25 B  
Peñaflor, Región Metropolitana, Chile  
Alejandro Senzacqua Kromschroder  
Phone: +56 2 2538 4006  
E-mail: asenzacquak@assa.cl  
Internet: www.assa.cl

#### Details of the employee:

Sir name <b>Truxius</b>	Name <b>Tom</b>	
Postal address <b>Manuel Antonio Prieto 161</b>		
Area code/district <b>7520313 Providencia</b>	City <b>Santiago</b>	Country <b>Chile</b>
Passport number <b>C74VL67WW</b>	RUT (Chilean ID number) <b>26.193.191-5</b>	

#### Letter of Recommendation

10 August 2018

Tom Truxius, born 02 August 1991 in Cologne, Germany, has been working as marketing and sales manager during the period 06 November 2017 and 10 August 2018, at Assa Ingeniería's headquarters in Santiago Metropolitan Region, Chile.

Assa Ingeniería is an organization of the metal industry which produces fuel tanks at the company-owned production plant. Assa also imports tanks and accessories of well-known brands from Germany, England and Italy. The organization was found in 1976 and is the market leader of its industry in Chile. It has sales distributors across the whole country. The corporate language is Spanish.

Tom was dealing with the following tasks:

at the marketing department:

- Project management
  - o e.g. planning, implementation and follow-up of the organization's stand at Expomin 2018, Latin America's largest mining trade fair)
- Market research
- Creation and administration of marketing campaigns
- Distribution management
- Communication with European suppliers in English and German
- Digital marketing
  - o Administration of web page using WordPress
  - o Administration of Facebook account
  - o Implementation of campaigns via Google Ads
- Product and service management
- Financial planning and information management
- Assistance of online shop implementation

at the sales department:

- Monitoring and assurance of the functioning of work processes
- Supervision of three salespersons and one receptionist
- Creation of sales reports (weekly, monthly and past years)
- Market research and follow-up of competitors
- Participation in the decision-making process of the senior management
- Advancement of the use of the ERP system Softland
- Setting goals

As Tom's direct supervisor at Assa, I've worked closely with him during his employment at the organization. Tom quickly adapted to the Chilean lifestyle and working culture. He showed excellent communication skills and with his high degree of self-initiative, he constantly performed all his assigned tasks to full satisfaction.

On a personal level, he is charismatic and well-spoken, both qualities that have served him well in his role as marketing and sales manager. He has proven himself to be a strong cultural fit here at Assa. He is always ready to lend a helping hand to his teammates and contributes during brainstorming sessions and meetings of the marketing and sales department.

I enjoyed working with Tom. He was eager to learn new areas of marketing and did an excellent job expanding our marketing efforts. Due to his great work, Assa's appearance at the trade fair Expomin 2018 has been a huge success. A high number of new leads and business contacts has been generated, and the organization was shown from its best side. He was also an excellent writer with a creative approach to developing our marketing materials.

Tom also promoted the improvement of internal processes, including the development of the organization's ERP system, profitably implementing new ideas and training employees.

I would like to take this opportunity to thank Tom for his work and wish him all the best for the future. I have no hesitation in recommending him to any future employer. He is driven, self-confident, proactively helpful, and smart, and I know he will continue to find success.

Santiago, Chile, 10 August 2018



Alejandro Senzacqua Kromschroder  
International Manager  
Assa Ingeniería Spa

Tom Truxius  
Krummacherstr. 12

47051 Duisburg

## Arbeitszeugnis

Herr Tom Truxius, geboren am 02.08.1991 in Köln, war in der Zeit vom 01.01.2017 bis zum 30.06.2017 als Werkstudent im Bereich Marketing in der Systemzentrale von Ytong Bausatzhaus tätig. Desweiteren hat Herr Truxius seine Bachelor-Thesis in Kooperation mit unserem Unternehmen geschrieben.

Unser Unternehmen ist eine Tochterfirma der Xella Gruppe, einem weltweit tätigen Baustoffproduzenten mit Hauptsitz in Duisburg. Mit insgesamt 5.900 Mitarbeitern erzielte Xella einen jährlichen Umsatz von 1,3 Milliarden Euro. Ytong Bausatzhaus zählt derzeit 60 Franchisenehmer. Verteilt über Deutschland und Österreich stehen diese allen aktiven Bauherren zur Seite, die ihren Traum vom eigenen Massivhaus mit Ytong Porenbeton realisieren wollen.

Das Aufgabengebiet von Herr Truxius umfasste die folgenden Tätigkeiten:

Hauptaufgabe:

- Erstellung eines Messeleitfadens für die Franchisenehmer des Unternehmens
  - o Analyse von Vertriebsstrategien und der Rolle von Special-Interest-Messen im Eigenheimverkauf – als Teilelement einer Multi-Channel-Strategie zur Leadgenerierung von Bauinteressenten
  - o Recherche von Best Practice Ansätzen bei ausgewählten Ytong Bausatzhaus Franchisenehmern in Deutschland und Österreich, durchgeführt im Rahmen von Experteninterviews und Umfragen
  - o Suche nach weiteren Best Practice Konzepten im Wettbewerbsumfeld
  - o Besuche von Messeauftritten der Franchisenehmer
  - o Entwicklung kreativer Ideen für eine Verknüpfung von Messerlebnis und Leadgenerierung in der digitalen Welt
  - o Entwicklung einer sauberen Struktur für einen praxisorientierten Leitfaden, mit dem die regionalen Franchisenehmer ihre Messeauftritte planen, ausführen und nachbereiten können

Ytong Bausatzhaus GmbH  
Düsseldorfer Landstr. 395  
47259 Duisburg  
Germany  
Sebastian Klug  
Telefon: 0203 60880 7500  
Telefax: 0203 28097 7500  
E-Mail: [sebastian.klug@xella.com](mailto:sebastian.klug@xella.com)  
Internet: [www.ytong-bausatzhaus.com](http://www.ytong-bausatzhaus.com)

30.06.2017

Umsatzsteuer-ID: DE 812390062  
Geschäftsführung: Sebastian Klug  
Sitz: Duisburg  
Registergericht Duisburg  
HRB 19220

- Formulierung der einzelnen Inhalte des Leitfadens
- Aufnahme von Rückmeldungen, Überarbeitung und Fertigstellung des Leitfadens

Weitere Aufgabenfelder:

- Social Media Recherche
  - Prüfung der aktuellen Möglichkeiten für eine optimierte Nutzung von Social Media Kanälen und anschließende Entwicklung von Handlungsempfehlungen
- Wettbewerbsanalyse
  - Sammlung von qualitativen und quantitativen Daten konkurrierender Anbieter, um die aktuelle Marktposition des Unternehmens darzustellen
- Erstellung und Auswertung von Umfragen
  - Durchführung und Auswertung von Franchisenehmer-Befragungen

Herr Truxius ist ein vielseitiger und leistungsstarker Mitarbeiter, der die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigte. Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe arbeitete er sich schnell in neue Themengebiete ein und brachte seine erworbenen Fachkenntnisse jederzeit sicher und erfolgreich in seinen Arbeitsbereich ein. Er zeigte stets ein sehr hohes Maß an Eigeninitiative und Leistungsbereitschaft.

Herr Truxius verfügt über ein sehr gutes analytisch-konzeptionelles und zugleich pragmatisches Urteils- und Denkvermögen. Seine Leistungen haben in jeder Hinsicht unsere vollste Anerkennung gefunden.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war stets vorbildlich.

Herr Truxius verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch. Wir bedauern den Entschluss sehr und danken für die sehr gute Mitarbeit.

Auf seinem beruflichen als auch persönlichen Weg begleiten ihn unsere besten Wünsche.

Duisburg, 30.06.2017



Sebastian Klug  
Geschäftsführung

BEIRAT

John C. Kornblum (Vorsitz)  
Heiner Bremer  
Prof. Dr. Luise Hölscher  
Sven Gábor Jánosky  
Dr. Wolfgang Kaden

**ZEUGNIS**

Herr Tom Truxius, geboren am 02.08.1991, war in der Zeit vom 09.02.2015 bis zum 08.02.2016 sowie vom 27.09.2016 bis zum 31.12.2016 als geringfügig Beschäftigter für die Veranstaltungsbetreuung bei der Management Circle AG tätig.

Management Circle gehört zu den führenden Veranstaltern von praxisbezogenen Seminaren, Konferenzen und Kongressmessen für Fach- und Führungskräfte.

Herr Truxius war am Veranstaltungstag für die Gewährleistung eines organisatorisch einwandfreien Ablaufs unserer Veranstaltung in führenden Tagungshotels im Raum Köln / Düsseldorf verantwortlich. Zu seinem Aufgabengebiet gehörte die Betreuung namhafter Referenten aus Wissenschaft, Ministerien und Praxis sowie der Veranstaltungsteilnehmer. Damit bildete er die koordinative und kommunikative Schnittstelle zwischen dem Firmensitz in Eschborn, den Tagungsteilnehmern sowie den Mitarbeitern der Veranstaltungsstätten.

Herr Truxius war in der Lage, sich schnell auf Teilnehmer aus verschiedenen Branchen, die unsere thematisch unterschiedlichen Veranstaltungen besuchen, einzustellen. Mit seinem sicheren und gewandten Auftreten gelang es Herrn Truxius, eine individuelle Betreuung zu gewährleisten.

Seine selbstständige und vorausschauende Arbeitsweise erlaubte es ihm, flexibel auf unvorhergesehene und schwierige Situationen zu reagieren. Dank seiner hohen Belastbarkeit agierte er auch in unvorhergesehenen Situationen jederzeit souverän und freundlich.

Durch sein freundliches und zuvorkommendes Auftreten repräsentierte Herr Truxius unser Unternehmen vor Ort in vorbildlicher Weise und erfüllte seinen Aufgabenbereich stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Herr Truxius hatte das Arbeitsverhältnis im Jahr 2016 auf Grund eines Auslandssemesters in Chile unterbrochen und war im Anschluss wieder für uns im Einsatz. Herr Truxius hat das Arbeitsverhältnis auf eigenen Wunsch zum heutigen Tag beendet. Wir bedauern, dass er nicht mehr für unsere Firma tätig sein kann und nehmen diese Gelegenheit wahr, uns bei ihm für die angenehme Zusammenarbeit zu bedanken. Wir wünschen ihm auf dem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.



Anne Kowalski  
Leiterin Tagungssekretariat  
Eschborn, den 31. Dezember 2016



**FRIEDRICH W. SCHNEIDER**

A Century of Headwear

Friedrich W. Schneider GmbH & Co.KG · Oskar-Schindler-Straße 11 · D - 50769 Köln

Köln, 15. Mai 2013

## Ausbildungszeugnis

Die Firma Friedrich W. Schneider GmbH & Co. KG ist ein mittelständisches Großhandelsunternehmen mit internationaler Ausrichtung im textilen Bereich.

Mit 100-jähriger Erfahrung produzieren und vertreiben wir hochwertige Kopfbedeckungen von klassischen Hüten bis modernen Mützen.

Herr Tom Truxius, geboren am 02.08.1991 in Köln, wohnhaft Menzelstr. 9, 50733 Köln, hat in der Zeit vom 01.08.2011 bis 31.07.2013 eine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel mit der Fachrichtung Großhandel in unserem Unternehmen absolviert.

Während dieser Zeit wurde er entsprechend des Ausbildungsrahmenplans in allen Abteilungen unseres Unternehmens durch fachkundige Unterweisungen und praktische Tätigkeiten unter Anderem in folgenden Sachgebieten ausgebildet:

Lager / Logistik:	Kommissionieren, Warenannahme, Lieferterminüberwachung, Retourenabwicklung
Empfang:	Telefonzentrale, Post
Produktentwicklung:	Kollektionszusammenstellung, Lieferantenkorrespondenz
Verkauf:	Auftragsbearbeitung, Kundenkorrespondenz
Buchhaltung:	Rechnungs- und Zahlungsbuchung, Provisionsabrechnung, Scheckeinreichung
Marketing:	Marken- Kommunikation, Eventorganisation, Onlineshop- Aktualisierung
Sonstige Tätigkeiten:	Kurierfahrten mit Dienstwagen

Herr Truxius wurde bei Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen akzeptiert und geschätzt. Er zeichnete sich durch seine freundliche und hilfsbereite Art gegenüber unseren Kunden aus.

Aufgrund seiner guten Auffassungsgabe war Herr Truxius schnell in der Lage, sich die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten aller Ausbildungsbereiche anzueignen. Die Ausbildungsziele der einzelnen Ausbildungsstationen wurden von Herrn Truxius äußerst zufriedenstellend erreicht. Herr Truxius zeigte sich den verschiedenen Belastungen seiner Aufgaben stets gewachsen, hielt auch unter Termindruck durch und hat mit hohem Einsatz einen guten Beitrag zum gemeinsamen Unternehmenserfolg geleistet. Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte er zunehmend selbständig und stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Zusätzlich zur praktischen Ausbildung wurde der theoretische Lernstoff durch den Besuch der Berufsschule vermittelt.

Herr Truxius scheidet mit Beendigung des Ausbildungsverhältnisses aus unserem Unternehmen aus.

Dieses Ausbildungszeugnis wird auf Herrn Truxius Wunsch ausgestellt.

Wir wünschen ihm auf seinem weiteren beruflichen und privaten Lebensweg viel Erfolg.

Klaus Kirschner (Ausbildender)

Friedrich W. Schneider GmbH & Co. KG  
Handelsregister: Köln A 1022  
Friedrich W. Schneider Verwaltungs GmbH  
Handelsregister: Köln B 2625  
Geschäftsführer: Rüdiger Bigus, Klaus Kirschner  
Lieferung nach (Terms) „Textileinheitskonditionen“

Telefon +49 (0) 221 963 558 0  
Fax +49 (0) 221963 558 40  
email: info@fwshats.de  
Internet: www.fwshats.de  
Internet: www.stetson-europe.com  
USt ID: DE122906259

Commerzbank AG Köln (BLZ 370 400 44) Kto.-Nr.: 501973200  
Swift / BIC: COBA DE FF 370, IBAN DE71 3704 0044 0501 9732 00  
Sparkasse KölnBonn (BLZ 370 501 98) Kto.-Nr.: 30312284  
Swift / BIC: COLS DE 33, IBAN DE62 3705 0198 0030 3122 84  
Deutsche Bank AG Köln (BLZ 370 700 60) Kto.-Nr.: 132942400  
Swift / BIC: DEUT DE DK, IBAN DE63 3707 0060 0132 9424 00



Date: 12 11 2009

Bilfinger Berger Ingenieurbau GmbH  
Otterhällegatan 1  
S - 411 18 Göteborg  
Tel: +46 31 60 42 60  
Fax: +46 31 60 42 70

**Details of the employee:**

Sir name Truxius	Name Tom
Postal address Menzelstrasse 9	
Area Code D - 50733	City Köln

Tom Truxius, born 02 08 1991, has been practising as trainee during the period 19 10 2009 to 13 11 2009 (four weeks), at Bilfinger Berger Civil's Scandinavian Branch Office in Gothenburg. His traineeship included both practice work at the Administrative Department as well as at the Technical & Engineering Department.

Tom was dealing with the following tasks:

at the Administrative Department:

- Common correspondence / incoming mail handling
- Administration tasks at the reception
- Facility Management, space optimisation, safety round
- Optimize Archiving of Supplier Contracts & Brouchures
- Register staff records in the HR Database
- Optimize Archiving of HR records
- Assisting the Office Manager in Christmas event planning
- visited the Chalmers Technical University and represented the company at the Workshop day (meeting between students and employing companies)
- Assisted the controller in book keeping tasks (register in SAP)

at the Technical & Engineering Department:

- Assisting in the final phase of a tender job, putting together all the documentation
- Check of the Technical Library

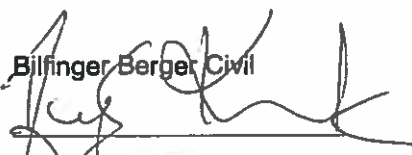
With a high degree of self-initiative, Tom performed all his assigned tasks to full satisfaction.

He seems to have learned a lot, like adapting to a complete new business branch, to a new company and new colleagues, to team work efficiently, to adapt to the Swedish life style and culture, and to learn some Swedish.

In addition to this, he acquired some specific knowledge about our infrastructure sector. Tom has done an excellent job and meets our expectations in every possible way.

His gentle, polite, prompt and diligent way of communicating and cooperate with us has also been very appreciated.

We would like to take this opportunity to thank him for his work and wish him all the best for the future.

Bilfinger Berger Civil  
  
Anja Krook / Office Manager / HR  
**Bilfinger Berger**  
Ingenieurbau GmbH  
Tyskland Filial  
Otterhällegatan 1  
SE-411

### **29a) Tasks**

Tom was dealing with the following tasks:

at the Administrative Department:

- Common correspondence / incoming mail handling
- Administration tasks at the reception
- Facility Management, space optimisation, safety round
- Optimize Archiving of Supplier Contracts & Brouchures
- Register staff records in the HR Database
- Optimize Archiving of HR records
- Assisting the Office Manager in Christmas event planning
- Visited the Chalmers Technical University and represented the company at the Workshop day
- (meeting between students and employing companies)
- Assisted the controller in book keeping tasks (register in SAP)

at the Engineering & Technical Tender Department:

- Assisting in the final phase of a tender job, putting together all the documentation
- Check of the Technical Library

### **30a) Various jobs**

Tom assisted following job functions:

- Purchaser
- Office Manager & Staff Administrator
- Controller
- Reception
- Engineers at the Engineering & Technical Dept. (preparing quotations).
- He has also shown interest in the company's main business, various big tunnel & bridge infrastructure projects.

### **31a Languages**

Tom learned a little Swedish (basic Phrases and words), and has improved his English.

### **32 a) IT skills**

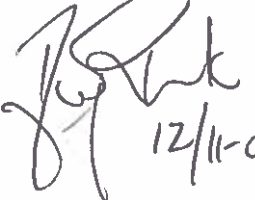
Tom has worked in Exel sheets and registered data in the Bilfinger HR database (Bilfinger software)

### **33a) Organisational competence**

Tom did receive new tasks every day, and has shown good organizational skills when dealing with them, and has managed to hold dead lines.

### **34a) Social Competence**

Tom has quickly learned how to get introduced into a new country, new company, new organisation, and to cooperate with new colleagues very successfully.

  
12/11-09