

Zeugnis

Herr Ulli Kalf, geboren am 16.05.1984, war vom 15.05.2019 bis zum 15.08.2019 als Field Sales Manager für das Verkaufsgebiet Norddeutschland in unserem Unternehmen tätig.

IBT International Brands Trading ist ein führender Großhändler für Süßwaren und offizieller Distributor von weltweit führenden Markenprodukten im Süßwarenssektor. Mit den drei Firmenstandorten und unseren Mitarbeitern ist es unser Bestreben den besten Service zu bieten und eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Lieferanten zu etablieren.

Zu den wesentlichen Tätigkeiten von Herrn Kalf gehörten:

- Übernahme und selbständige Bearbeitung eines Kundenstamms mit voller Verantwortung
- Selbständige Akquise von Neukunden im Verkaufsgebiet
- Führung von Listungsverhandlungen und Zentralverhandlungen bei Handelszentralen und privaten Kaufleuten im Verkaufsgebiet
- Umsetzung von Zweitplatzierungen sowie Durchführung von POS-Aktivitäten
- Umsetzung von Regalplatzierungen nach gewählten Standards und Distributionsaufbau unserer Sortimente
- Selbständige Dokumentation von eigenen Aktivitäten, Entwicklungen und Neuigkeiten aus den Verkaufsgebiet sowie führen von Umsatz und Absatztabellen.
- Bearbeitung individueller Projekte

Herr Kalf verfügt über ausgesprochen umfassende und vielseitige Fachkenntnisse auch in Randbereichen seines vielfältigen Aufgabenbereiches, die er stets effektiv und erfolgreich in der Praxis einsetzte. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweiterte und aktualisierte er äußerst umfassenden und erfolgreich seine Fachkenntnisse. Auf Grund seiner sehr guten Auffassungsgabe sowie seiner sorgfältigen Urteilsfähigkeit war er stets jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen und Aufgaben immer äußerst effizient, sorgfältig und selbständig zu meistern. Herr Kalf zeigte jederzeit sehr großes Engagement und Leistungsbereitschaft. Er hat sich innerhalb kürzester Zeit in den ihm gestellten Aufgabenbereich eingearbeitet und erwies sich in Situation mit großem Arbeitsaufkommen stets immer als in höchsten Maß belastbar.

Alle Prozesse führte er selbständig, sehr sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er handelte dabei immer überlegt, zielorientiert und im höchsten Maß präzise. Dabei überzeugt er jederzeit durch unternehmerisches Denken und Handeln. Herr Kalf war im höchsten Maße zuverlässig und erhielt in jeder Hinsicht vollste Anerkennung.

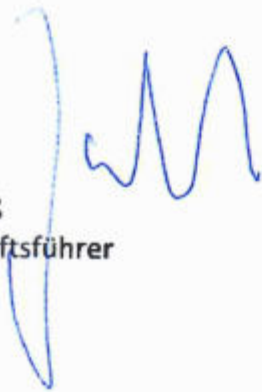
Er wurde wegen seines allzeit sicheren, frischen und verbindlichen Auftretens allseits sehr geschätzt. Er war jederzeit hilfsbereit, zuvorkommend und stellte, falls erforderlich, auch stets persönliche Interesse zurück. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kollegen und sowie Kunden war ausnahmslos vorbildlich.

Herr Kalf verlässt unser Unternehmen mit dem 15.08.2019. Wir bedauern sein Ausscheiden sehr und danken ihm für seine stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft weiterhin Erfolg und persönlich Alles Gute.

Mannheim, 20.08.2019

IBT International Brands Trading GmbH

Jan Süß
Geschäftsführer



IBT INTERNATIONAL
BRANDS
TRADING
Krappmühlstr. 17, 68165 Mannheim
Germany
VAT IN: DE304665529

Herr Ulli Kalf, geboren am 16. Mai 1984, war vom 02.01.2018 bis zum 31.03.2019 für unser Unternehmen als Field Sales Representative tätig.

KELLOGG ist mit einem Umsatz von 13 Milliarden US-Dollar im Jahr 2017 einer der führenden Hersteller von Cerealien und Snacks. Die beliebten Markenprodukte werden in 20 Ländern hergestellt und in über 180 Ländern vertrieben. KELLOGG verfolgt das Ziel, das Leben der Menschen durch hochwertige Produkte und relevante Marken zu bereichern.

Zu seinen Aufgaben als Field Sales Representative gehörten im Wesentlichen folgende Tätigkeiten:

- Durchsetzung der vertrieblichen Ziele bei Einzelhandelskunden
- Volumenhineinverkäufe in den beiden Kategorien Cerealien und Pringles
- Aufwertung der Präsentation unserer Artikel in der Zweitplatzierung unter Einsatz von verschiedenen Dekomaterialien
- Ausbau der Tiefendistribution unserer Artikel basierend auf den unternehmenseigenen Sortimentsvorschlägen
- Optimierung der Regalpräsenz unserer Produkte basierend auf internen Platzierungsempfehlungen
- Unterstützung von internen Initiativen, wie auch die Implementierung von neuen Produkten durch Platzierungen bei den Key Kunden in seinem Bezirk
- Eigenständige Betreuung und Beratung von festen Kunden aus dem LEH im eigenen Bezirk
- Aufbau einer nachhaltigen Kundenbeziehung im eigenen Bezirk

Herr Kalf besitzt umfangreiche und fundierte Fachkenntnisse, die er jederzeit äußerst effizient, sorgfältig und selbständig in der Praxis einsetzte. Mit seiner vorbildlichen und kompetenten Art hat er sich schnell die Anerkennung seiner Ansprechpartner erworben. Herr Kalf hat sich in kurzer Zeit erfolgreich das Fachwissen für die Tätigkeit im Außendienst angeeignet. Zudem erfordert die Tätigkeit ein hohes Maß an Belastbarkeit, Flexibilität und Einsatzbereitschaft um sich erfolgreich am POS durchzusetzen. Diese Eigenschaften zeigten sich jederzeit bei Herrn Kalf und er erzielte stets sehr gute Erfolge am POS. Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte Herr Kalf stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Auch bei wechselnden Anforderungen und schwierigen Bedingungen waren die Arbeitsergebnisse von Herrn Kalf stets von sehr hoher Qualität.

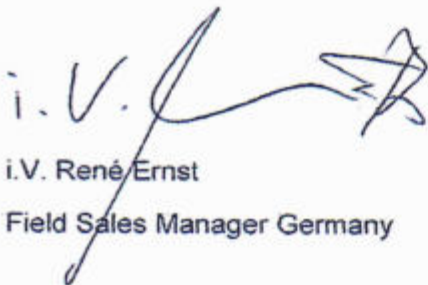
Zum Nutzen unseres Unternehmens erweitere und aktualisierte Herr Kalf erfolgreich seine Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahmen an Weiterbildungsveranstaltungen.

Das persönliche Verhalten von Herrn Kalf gegenüber Vorgesetzten und Kollegen und Kunden war immer einwandfrei.

Wir bedauern sein Ausscheiden und wir danken Herrn Kalf für seine stets gute Zusammenarbeit, für seine Einsatzbereitschaft und sein großes Engagement. Wir wünschen ihm auf dem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, den 14.03.2019

KELLOGG (DEUTSCHLAND) GMBH

i.V. 

i.V. René Ernst

Field Sales Manager Germany

Zeugnis

Herr Ulli Kalf, geboren am 16.05.1984, war vom 01.04.2016 bis zum 31.12.2017 in der Abteilung Field Sales als Junior Bezirksleiter in unserem Unternehmen tätig.

Als das weltweit führende reine Kaffeeunternehmen ist JACOBS DOUWE EGBERTS mit den Marken wie Jacobs, Douwe Egberts, Tassimo oder Senseo täglich Teil im Leben von Millionen Menschen. Unser Team von mehr als 12.000 Kaffee-Champions ist in über 45 Ländern auf der ganzen Welt vertreten.

Zu den wesentlichen Tätigkeiten von Herrn Kalf gehörten:

- Unterstützung der Bezirksleiter bei der erfolgreichen Bearbeitung der Handelskunden im Einsatzgebiet
- Übernahme und selbständige Bearbeitung eines eigenen Kundenstamms mit voller Verantwortung
- Umsetzung von Verkaufsaktionen und Zweitplatzierungen sowie Durchführung von POS-Aktivitäten
- Umsetzung von Regaloptimierungen nach Platzierungsrichtlinien und Distributionsaufbau
- Berichterstattung über die eigenen Aktivitäten, Entwicklungen und Neuigkeiten aus den Märkten
- Bearbeitung individueller Projekte

Herr Kalf verfügt über umfassende und vielseitige Fachkenntnisse, die er immer sicher und gekonnt in der Praxis einsetzte. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweiterte und aktualisierte er immer mit gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen. Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell sehr gute Lösungen zu finden. Herr Kalf zeigte jederzeit große Eigeninitiative und identifizierte sich immer voll mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine große Einsatzfreude überzeugte. Auch in Situationen mit großem Arbeitsaufkommen erwies er sich immer als in hohem Maße belastbar.

Alle Aufgaben führte er vollkommen selbstständig, sehr sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agierte immer ruhig, überlegt und zielorientiert und in hohem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in guter Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Kalf war in hohem Maße zuverlässig. Für alle auftretenden Probleme fand er ausnahmslos gute Lösungen. Die Leistungen von Herrn Kalf haben jederzeit und in jeder Hinsicht unsere volle Anerkennung gefunden.

Er wurde wegen seines freundlichen und ausgeglichenen Wesens allseits sehr geschätzt. Er war immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellte, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kollegen sowie Kunden war ausnahmslos einwandfrei.

Herr Kalf verlässt unser Unternehmen mit dem 31.12.2017 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies, weil wir mit ihm einen guten Mitarbeiter verlieren. Wir bedanken uns für die stets guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Bremen, 31.12.2017
Jacobs Douwe Egberts DE GmbH



Egbert Endler
Field Sales Manager



Melanie Aschoff
HR Manager

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Ulli Meier, geboren am 16.05.1984, trat zum 01.02.2009 als Kundenbetreuer im Außendienst in unser Unternehmen ein.

Wir sind ein bundesweit agierendes Dienstleistungsunternehmen der Entertainmentbranche mit über 500 Mitarbeitern und einem dreistelligen Millionenumsatz. Das von uns vertriebene Produktportfolio setzt sich aus bespielten Ton- und Bildträgern, CD-ROMs und Konsolen-Games sowie Konsolen-Hardware nebst Zubehör zusammen. Zu unseren Kunden zählen namhafte SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte und Elektronik-Fachmärkte.

Zu Beginn seiner Tätigkeit wurde Herr Meier mit der Organisation unseres Unternehmens sowie den vertriebsspezifischen Aufgaben und Gegebenheiten vertraut gemacht, um sich somit das für den Außendienst erforderliche und notwendige Fachwissen im Bereich Ton- und Bildträger anzueignen.

Zu seinen Hauptaufgaben zählen dabei insbesondere die verkaufsfördernde Warenplatzierung in SB-Warenhäusern und Verbrauchermärkten, die verantwortliche Entscheidung in der Disposition von Ton- und Bildträgern, der Rackservice und die Rackgestaltung beim Kunden vor Ort, die Retourenabwicklung, die Absprache und Organisation verkaufsfördernder Maßnahmen, die regelmäßige Überprüfung der Umsatzergebnisse und -vorgaben.

Wir haben Herrn Meier als einen engagierten, loyalen und äußerst einsatzwilligen Mitarbeiter kennen und schätzen gelernt, der sich schnell mit den firmenspezifischen Gegebenheiten vertraut gemacht hat und alle ihm übertragenen Aufgaben gewissenhaft, selbstständig und zuverlässig stets zu unserer vollen Zufriedenheit ausführt. Seine Aufgaben erledigt er dabei routiniert, sicher und souverän. Herr Meier zeigt eine hohe Leistungsbereitschaft auch über die übliche Arbeitszeit hinaus. Sein sehr gutes Fachwissen wendet er mit Erfolg in seinem Arbeitsbereich an.

Das Handling mit den ihm zur Verfügung gestellten Arbeitsmitteln sowie der Umgang mit dem ihm zur Ausübung seiner Tätigkeit anvertrauten Firmenfahrzeug sind äußerst rücksichtsvoll und schonend.

Sein persönliches Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern ist jederzeit einwandfrei. Sein Auftreten bei den von ihm betreuten Kunden sowie sein Umgang mit den verantwortlichen Abteilungs- und Marktleitern vor Ort sind jederzeit freundlich und korrekt, er präsentiert das Unternehmen dabei immer vorbildlich.

Dieses Zwischenzeugnis wurde auf Wunsch von Herrn Meier erstellt. Wir möchten uns an dieser Stelle bei Herrn Meier für die gute Zusammenarbeit bedanken.

alpha Tonträger Vertriebs GmbH



Lorenz Kubitscheck

- Leiter Personal -

Schwaig, März 2013

Zeugnis nach Beendigung der Ausbildung

MARKTKAUF

Ein Unternehmen der AVA

Herr Ulli Meier, geboren am 16.05.1984, hat vom 15.08.2004 bis zum 19.06.2007 eine Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel in unserem SB-Warenhaus Löhne absolviert.

Er hat die ihm gebotenen Ausbildungsmöglichkeiten jederzeit rege wahrgenommen und zeichnete sich in allen Tätigkeitsbereichen durch Engagement und Interesse aus. Er ist für den Beruf des Kaufmannes im Einzelhandel sehr befähigt, besitzt eine schnelle Auffassungsgabe und zeigte sich auch in schwierigen Situationen flexibel. Er lernte effizient und zielstrebig.

Herr Meier hat sich alle Fertigkeiten und Kenntnisse mit gutem Erfolg angeeignet. Qualität und Tempo seiner Arbeit waren durchgängig überdurchschnittlich. Er hat unseren Erwartungen in jeder Hinsicht entsprochen; wir waren mit ihm sehr zufrieden.

Besonders hervorheben möchten wir, dass er wiederholt Ausbildungsveranstaltungen in unserem Unternehmen erfolgreich mitgestaltet hat.

Seine Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und Aufgeschlossenheit wurden von Vorgesetzten, Kollegen und unseren Kunden gleichermaßen geschätzt. Herr Meier war in jeder Hinsicht stets vertrauenswürdig und ehrlich.

Die Abschlussprüfung bestand Herr Meier vor dem Prüfungsausschuss der IHK Bielefeld am 19.06.2007 mit der Note "gut".

Im Anschluss an die Ausbildung haben wir Herrn Meier in ein befristetes Arbeitsverhältnis übernommen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit ihm.

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

Löhne, 27.06.2007

MARKTKAUF
Handelsgesellschaft mbH & Co. OHG

i. V.


Herbert Placke
Geschäftsleitung

MARKTKAUF
Handelsgesellschaft
mbH & Co. OHG

Sitz Bielefeld
AG Bielefeld HRA 13612

Sitz:
Fuggerstraße 11
33689 Bielefeld
Telefon (0 52 05) 94-06
Telefax (0 52 05) 94 42 67

Geschäftsführende
Gesellschafterin:
Marktkauf
Geschäftsführungsgesellschaft mbH

Sitz Bielefeld
AG Bielefeld HRB.34374

Geschäftsführer:
Leo Lammert
Nicolas Raffard
Dr. Stephan Schelo
Ralf Siekmann

USt-IdNr.: DE182734033



**Niedersächsische
Landesschulbehörde
Regionalabteilung Hannover**

A B S C H L U S S Z E U G N I S

HERR

ULLI KALF

GEBOREN AM 16. MAI 1984

IN MINDEN

HAT VOR DEM PRÜFUNGSAUSSCHUSS
DER NIEDERSÄCHSISCHEN LANDESSCHULBEHÖRDE
REGIONALABTEILUNG HANNOVER

DIE ABSCHLUSSPRÜFUNG
DER ZWEIJÄHRIGEN FACHSCHULE BETRIEBSWIRTSCHAFT
ALS FERNLEHRGANGSTEILNEHMER BESTANDEN

Berufsübergreifender Lernbereich mit den Fächern

- Deutsch/Kommunikation
- Mathematik/Naturwissenschaften
- Englisch/Kommunikation – Kompetenzstufe B
- Politik

befriedigend

gut
befriedigend
ausreichend
befriedigend

**Berufsbezogener Lernbereich – Betriebswirtschaftliche
Fachaufgaben** mit den Fächern

- Betriebs- und Volkswirtschaftslehre mit Wirtschaftsrecht
- Rechnungswesen-Controlling
- Wirtschaftsinformatik

ausreichend

mangelhaft
ausreichend
sehr gut

**Berufsbezogener Lernbereich – Betriebswirtschaftliche
Führungsaufgaben** mit den Fächern

- Mitarbeiterführung / Berufs- und Arbeitspädagogik
- Personal- und Ausbildungswesen mit Arbeits- und Sozialrecht
- Zentralfach: **Absatzwirtschaft/Marketing**

gut

gut
befriedigend
befriedigend

Optionale Lernangebote:

- Statistik
- Projektmanagement
- Organisationslehre

sehr gut
gut
gut

- Projektarbeit im Zentralfach **Absatzwirtschaft/Marketing** **befriedigend**
- Der Abschluss der Fachschule entspricht der Rahmenvereinbarung über Fachschulen (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 07.11.2002 in der geltenden Fassung) und wird von allen Ländern der Bundesrepublik Deutschland anerkannt.
- **Herr Ulli Kalf** hat die **Fachhochschulreife** erworben, Durchschnittsnote: **2,6** in Worten: **zwei, sechs**.
- Entsprechend der Vereinbarung über den Erwerb der Fachhochschulreife in beruflichen Bildungsgängen – Beschluss der Kultusministerkonferenz in der Fassung vom 09.03.2001 – berechtigt dieses Zeugnis in allen Ländern der Bundesrepublik Deutschland zum Studium an Fachhochschulen.
- Der Abschluss ist im Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen dem Niveau 6 zugeordnet.

Herrn Ulli Kalf wird die Berechtigung zuerkannt, die Berufsbezeichnung

Staatlich geprüfter Betriebswirt

zu führen.

Hannover, 11. Mai 2015

Vorsitzende/r des Prüfungsausschusses





ABSCHLUSSZEUGNIS

Herr Ulli Kalf, geboren am 16.05.1984,

hat vom 10.05.2010 bis 11.01.2015 an dem Fernlehrgang

Staatlich geprüfter Betriebswirt
(Vorbereitung auf die Fremdenprüfung an der
Fachschule für Wirtschaft)

- zugelassen von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (118497) -

teilgenommen und die schriftlichen Arbeiten zu allen Fachgebieten eingereicht.

Der Lehrgang umfasst folgende Fachgebiete:

Betriebswirtschaftslehre	1,6
Volkswirtschaftslehre	1,9
Wirtschaftsrecht	3,6
Rechnungswesen / Controlling	2,5
Personalausbildung / Arbeits- und Sozialrecht	3,0
Mathematik / Naturwissenschaften	2,6
Grundlagen Wirtschaftsinformatik	1,0
Englisch / Kommunikation	2,6
Deutsch / Kommunikation	2,2
Politik	1,9
Mitarbeiterführung / Berufs- und Arbeitspädagogik	1,0
Organisationslehre	1,0
Projektmanagement	1,1
Statistik	2,0

Schwerpunktfach: Absatzwirtschaft 1,6

Die Gesamtleistung wurde mit 1,9 = gut bewertet.

Hamburg, den 22.06.2015

Pädagogischer Leiter

Dipl.-Volksw. Jens Greefe

Lehrgangsleiter/in

Dipl.-Betriebsw. Jeannette Gross



Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

Prüfungszeugnis

nach § 37 Berufsbildungsgesetz

Ulli Meier

geboren am 16. Mai 1984 in Minden

hat im Ausbildungsberuf

Kaufmann im Einzelhandel

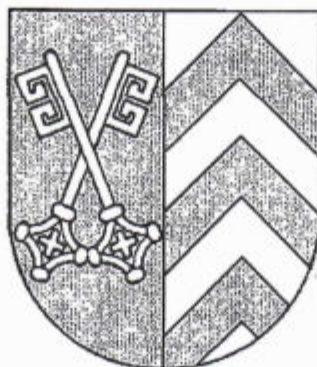
die Abschlussprüfung mit dem Gesamtergebnis gut (86 Punkte)
bestanden.

Kaufmännische Handelstätigkeit	gut 86 Punkte
Einzelhandelsprozesse	gut 85 Punkte
Wirtschafts- und Sozialkunde	befriedigend 75 Punkte
Fallbezogenes Fachgespräch	gut 88 Punkte

Bielefeld, 19. Juni 2007



Berufskolleg Lübbecke
des Kreises Minden-Lübbecke
(Schule der Sekundarstufe II)



Abschlusszeugnis
der
Berufsschule

– Fachklasse des dualen Systems der Berufsausbildung –

Name **Ulli Meier**

geboren am **16.05.1984** in **Minden**

war vom **06.09.2004** bis zum **05.06.2007** Schüler der Berufsschule

Fachklasse **EHGO**

Ausbildungsberuf **Kaufmann im Einzelhandel**

Name : **Ulli Meier**

Die Zeugniskonferenz stellte am **24.05.2007** folgende Leistungen fest:

I. Berufsübergreifender Lernbereich

Deutsch / Kommunikation ¹	gut
Evangelische Religionslehre ¹	gut
Sport / Gesundheitsförderung ¹	sehr gut
Politik / Gesellschaftslehre	gut

II. Berufsbezogener Lernbereich

Kundenkommunikation und -service	sehr gut
Warenbezogene Prozesse ¹	gut
Wirtschafts- und Sozialprozesse	befriedigend
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	befriedigend
Datenverarbeitung ¹	gut

Er erwirbt mit der Note **gut** (Durchschnittsnote **2,0**) den

Berufsschulabschluss

Lübbecke, den 05.06.2007



(Schulleiter oder Vertreter)



(Klassenlehrer)

¹ Dieses Fach wurde vorher abgeschlossen. Die Note entspricht der zuletzt erteilten Zeugnisanote in diesem Fach.
Rechtsmittelbelehrung: Gegen diese Entscheidung kann innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe schriftlich oder zur Niederschrift Widerspruch erhoben werden. Der Widerspruch ist beim Berufskolleg Lübbecke, Rahdener Straße 1, 32312 Lübbecke, einzureichen. Falls die Frist durch das Verschulden eines von Ihnen Bevollmächtigten versäumt wird, so würde dieses Verschulden Ihnen zugerechnet werden.
Notenstufen gemäß § 48(3) SchG: sehr gut (1), gut (2), befriedigend (3), ausreichend (4), mangelhaft (5), ungenügend (6)