

NIKLAS BECK

· Berliner Allee 61 · 58642 Iserlohn · 0173/3594226 ·
· Niklas-Beck91@gmx.de ·



Bewerbungsunterlagen
für die Stelle

Key Account Manager - Handelsmarke (m/w/d)

für das Unternehmen

Valensina GmbH
Ruckes 90
41238 Mönchengladbach

NIKLAS BECK

· Berliner Allee 61 · 58642 Iserlohn · 0173/3594226 ·

· Niklas-Beck91@gmx.de ·

.....

Iserlohn, 12. Januar 2021

Sehr geehrte Damen und Herren,

mittels Ihrer Homepage und dem Jobportal „Stepstone“ bin ich auf die Stelle des Key Account Managers – Handelsmarke (m/w/d) aufmerksam geworden. Diese Stelle in einem großartigem Unternehmen bietet für mich die ideale Möglichkeit, zum einen meine verkäuferischen Fähigkeiten einzubringen und zum anderen mich persönlich im Hinblick auf die Tätigkeiten eines Key Account Managers weiterzuentwickeln. Daher möchte ich mich hiermit offiziell für diese Stelle bewerben.

In meinem dreijährigen dualen Studium bei Coca-Cola habe ich den Grundstein für meinen verkäuferischen Werdegang legen können. Hier konnte ich dank der verschiedenen Praxisphasen einen umfangreichen Einblick in die facettenreichen Abteilungen des Unternehmens erhalten. In den darauffolgenden drei Jahren als Promoter und Verkaufsberater im H-Markt konnte ich die Vertriebsarbeit bei Coca-Cola kennenlernen und meine verkäuferischen Fähigkeiten stets verbessern. Durch die Teilnahme an einem internen Talentprogramm 2017/2018 konnte ich meinen Horizont aufgrund der Crossfunktionalität und Komplexität noch einmal erweitern. Auch die Herausforderung durch das Projektmanagement und die Erfahrung als Projektverantwortlicher haben mich bereichert und darin bestätigt, dass ich nachfolgend eine Führungsposition bei Coca-Cola ausüben wollte.

In meiner Rolle als Gebietsverkaufsleiter H-Markt habe ich seit September 2018 meine Erfahrungen bereits anwenden und verbessern können. Die Leitung, Organisation und Verantwortung für ein eigenes Team und die stetige Weiterentwicklung meiner Mitarbeiter treiben mich jeden Tag an. Ab September 2019 habe ich darüber hinaus eine BA-Studentin über ein Jahr lang begleiten und ausbilden dürfen. Die Aufgabe und Weiterentwicklung einer Nachwuchskraft komplettiert mich in meiner Mitarbeiterführung.

Der Bereich Key Account hat mich in den letzten Jahren stets intensiv in meinen Tätigkeiten begleitet und fasziniert. Er bietet für mich die ideale Möglichkeit meine bisherigen erlernten Fähigkeiten im Vertrieb mit dem neuen Aufgabenfeld eines Key Account Managers zu erweitern. In meiner Tätigkeit als Gebietsverkaufsleiter konnte ich bereits Erfahrungen in der strategischen Entwicklung von Handelskunden sammeln, indem ich mit meinen Mitarbeitern Jahres- und Entwicklungsgespräche vorbereitet und geführt habe. Die Betreuung von selbstständigen Einzelhändlern aber auch von zentralgesteuerten Kunden hat mich stets fasziniert und gereizt. Im Field Sales Bereich haben wir stets als Bindeglied zwischen Key Account und Einzelhandel agiert. Somit konnte ich in verschiedenen Verhandlungen bei selbstständigen Einzelhändlern mich mit meinen Key Account Kollegen und meinem Team um die konkrete Umsetzung der unterschiedlichen Maßnahmen kümmern.

Aktuell befinde ich mich in der Zertifizierung zum Category Manager bei der GS1 Germany und werde diese Ende März 2021 erfolgreich beenden. Dies ist für mich ein weiterer wichtiger Baustein, um meine Vertriebskenntnisse und -fähigkeiten weiterzuentwickeln.

NIKLAS BECK

· Berliner Allee 61 · 58642 Iserlohn · 0173/3594226 ·

· Niklas-Beck91@gmx.de ·

Meine bisherigen Vorgesetzten, Teammitglieder und Mitarbeiter schätzen insbesondere meine schnelle Auffassungsgabe, mein Engagement und meine Teamfähigkeit. Ich kann mich schnell in neue und komplexe Sachverhalte und Situationen hineinversetzen und kann diese stets strukturiert und zielorientiert bewältigen.

In einem persönlichen Gespräch möchte ich Dich gerne davon überzeugen, dass ich für die Position der Richtige bin.

Mein frühestmöglicher Eintrittstermin wäre der 01.05.2021 und meine Gehaltsvorstellung liegt bei 80.000 Euro.

Mit freundlichen Grüßen

Niklas Beck