

Valensina GmbH
Personal Services
Frau Bremer
Ruckes 90
41238 Mönchengladbach

Ulm, 13. September 2020

Ihre Stellenausschreibung „Key Account Manager - Handelsmarke“

Sehr geehrte Frau Bremer,

bei meiner Suche nach einer spannenden und zukunftsorientierten Herausforderung in einem innovativen Familienunternehmen bin ich auf Ihr Stellenangebot zum „Key Account Manager - Handelsmarke“ aufmerksam geworden.

Meine 20-jährige Erfahrung, Leidenschaft und Begeisterung für den Vertrieb von nachhaltigen und innovativen Premiummarken im FMCG-Sektor möchte ich gerne einbringen, um als Teil der Valensina-Tradition Ihre Handelsmarkenkunden strategisch zu entwickeln und die Handelsmarkenumsätze nachhaltig auszubauen.

Durch mehrere Leitungsfunktionen verfüge ich über 12 Jahre Führungserfahrung in denen ich mir sowohl für den Lebensmittelhandel, Naturkostmarkt und den Foodservice-/Horeca-Bereich hervorragende Kenntnisse der Einkaufs- und Vertriebsstrukturen aneignen und entsprechende Netzwerke in diesen Märkten aufbauen konnte. Meine kreative, visionäre und flexible Denkweise ermöglicht es mir hierbei mich schnell auf komplexe, sich ständig veränderte Marktgegebenheiten einzustellen und meinen Verantwortungsbereich mit Weitblick auf zukünftige Herausforderungen auszurichten.

Aufgrund meiner exzellenten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten verhandle ich intern sowie auch mit externen Geschäftspartnern auf allen Ebenen partnerschaftlich, verantwortungsbewusst und lösungsorientiert. Durch mein Verhandlungsgeschick und meine Kundenorientierung gelingt es mir auch schwierige Kunden vom Mehrwert der Zusammenarbeit zu begeistern.

In meinem aktuellen Verantwortungsbereich als „Leiter Vertrieb und Marketing“ verantworte ich Umsatz und Ertrag einer Vertriebsgesellschaft mit 15 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen von 8M€. Neben der Entwicklung von Vertriebs-, Produkt- und Marketingstrategien, gehört auch die operative Betreuung und strategische Entwicklung wichtiger Key-Accounts zu meinen Aufgaben.

Nach über 20 Jahren bei meinem vorherigen Arbeitgeber war der Wechsel im Juni in meine aktuelle Tätigkeit für mich der nächste Schritt, um internationale Verantwortung zu übernehmen, den Aufbau einer Marke im Handel zu steuern und die Marke erfolgreich weiterzuentwickeln. Doch bereits in den ersten Wochen kristallisierte sich heraus, dass sich die unternehmensseitigen Zusagen, was meinen Verantwortungs- und Handlungsbereich betrifft, leider von der Realität derart unterscheiden, dass dies für mich keine Basis ist, um für ein Unternehmen erfolgreich agieren und den Vertrieb zukunftsfähig aufbauen zu können. Da ich wieder langfristig einen Unternehmenserfolg aktiv mitgestalten möchte, habe ich mich bereits zum jetzigen Zeitpunkt entschieden, mir meinen neuen Verantwortungsbereich zu suchen, indem ich auch meine 20 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung konkret einbringen kann.

Carsten Rocholl

Otl-Aicher-Allee 10 ♦ 89075 Ulm-Böfingen ♦ ☎ 0151 50070378 ♦ ✉ c.rocholl@web.de

Meine Jahreszielgehalt liegt bei 85.000€ brutto und meine Kündigungsfrist beträgt aktuell 14 Tage.

Ich freue mich, Sie in einem persönlichen Gespräch davon zu überzeugen, genau die unternehmerisch handelnde und engagierte Persönlichkeit zu sein, die Ihren zukünftigen Erfolg aktiv mitgestalten wird.

Mit freundlichen Grüßen



Carsten Rocholl

Anlagen