

## ZEUGNIS

Herr Sascha Krämer, geboren am 6. August 1973, trat am 1. Mai 2018 in unser Unternehmen ein. In der Position des Vertriebsleiters wurden ihm die Absatzmärkte Deutschland und Niederlande verantwortlich übertragen.

Die Firma multibrands GmbH vertreibt mit den Marken Schwarzwolf outdoor, Vanilla Season und Pierre Cardin (office tools), Outdoor- und Lifestyleprodukte, sowie hochwertige Schreibgeräte. Hauptsitz des Unternehmens ist Viersen.

Im Rahmen seiner Tätigkeit gehören insbesondere folgende Aufgaben zu seinen Schwerpunkten:

- Betreuung der Key Account Kunden in seinem Verkaufsgebiet
- Akquisition neuer Kunden durch Besuche, Organisation von Aktionen und Messeteilnahmen
- Durchführung von Verkaufspräsentationen bei Kunden über das Portfolio der Markenprodukte, die über die multibrands GmbH exklusiv vertrieben werden
- Schulung von Vertriebsmitarbeitern bei Kunden
- Hohe Reisetätigkeit in seinem Verkaufsgebiet

Herr Krämer verfügt über vielfältige Fachkenntnis, die er immer sicher und gekonnt in der Praxis anzuwenden weiß. Aufgrund seiner eindrucksvollen Analysefähigkeit und seiner schnellen Auffassungsgabe ist er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und zeitnah ausgezeichnete Lösungen zu finden. Herr Krämer zeigt jederzeit sehr große Eigeninitiative und identifiziert sich immer voll mit seinen Aufgaben in unserem Unternehmen, wobei er gleichfalls durch seine stark ausgeprägte Einsatzfreude beeindruckt.



-2-

Alle Aufgaben führt er vollkommen selbstständig, sehr sorgfältig und durchdacht aus. Er agiert immer ruhig, überlegt, zielorientiert und in hohem Maße präzise. Dabei überzeugt er stets sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Krämer vereinigt ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein mit starker Themenkompetenz und ist äußerst zuverlässig, loyal und hilfsbereit.

Gerne bestätigen wir Herrn Krämer, dass er seine Aufgaben stets zu unserer größten Zufriedenheit erfüllt. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen sowie Geschäftspartnern und Geschäftspartnerinnen ist ausnahmslos vorbildlich.



Das Arbeitsverhältnis endet im besten gegenseitigen Einvernehmen zum 28. Februar 2021 aufgrund der sich stark verschlechternden betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Wir bedauern das Ausscheiden von Herrn Krämer außerordentlich und danken ihm herzlich für seine hervorragenden Leistungen.

Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Viersen, den 04. März 2021

Markus Jentgens  
Geschäftsführer

**multibrands**  
www.multibrands-shop.com

 Schwarzwolf Outdoor  Piemonte Candore  Vanilla Season

**multibrands GmbH**  
Hauptstr. 148  
41747 Viersen  
DEUTSCHLAND

1 October 2018

Reference: Mr Sascha Kraemer

To whom it may concern

Sascha worked for AT Promotions Ltd (trading as Listawood) for just over 1 year from 1<sup>st</sup> April 2017 until 30<sup>th</sup> April 2018

AT Promotions is an award winning UK based manufacturing and printing company that produces Promotional Gift Products specialising in mugs and drinkware. The company trades throughout Europe and the UK.

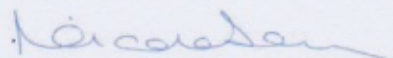
Sascha was employed as a Business Development Manager for the DACH territory.

Reporting into both Sales and Managing Directors, Sascha's role was to visit existing and prospective clients, attend relevant trade shows and roadshows in order to raise awareness of our products and thereby increase our presence and sales in his territory.

If you require any further information please contact [nikki.dennis@listawood.com](mailto:nikki.dennis@listawood.com).

Kind regards

For and behalf of AT PROMOTIONS LTD



Nikki Dennis  
Human Resources Manager





National Pen Promotional Products Ltd trading as National Pen

Building D, Xerox Technology Park, Dundalk, Co Louth

Telephone +353 42 9388500 Fax +353 42 9388586 Web [www.penseurope.com](http://www.penseurope.com)

## ZEUGNIS

Herr Sascha Krämer, geboren am 6. August 1973, trat am 10. März 2014 in unser Unternehmen als Country Manager D/A/CH-Region ein.

Goldstar Europe mit Sitz in Dundalk/Irland ist eine Tochtergesellschaft von National Pen Promotional Products. Zum Kernsortiment gehören insbesondere Schreibgeräte und Promotion-Produkte in individueller Gestaltung für den Werbemittelhandel. Der Kundenkreis besteht hauptsächlich aus Werbemittelhändlern und Marketing-Agenturen. Es werden sowohl deutsche als auch internationale Kunden und Branchen-Verbände betreut.

Der Verantwortungsbereich von Herrn Krämer umfasst im Wesentlichen:

- Leitung Vertrieb D/A/CH-Region
- Aufbau des Händler-Netzwerkes sowie Betreuung Key Accounts
- Benelux Partner Betreuung
- Budgetplanung
- Akquisition neuer Kunden
- Projekt- und Auftragsabwicklung
- Erstellung von Aktivitätsplänen und Marketingmaßnahmen zur Verkaufsförderung
- Produktschulungen bei Neukunden und bestehenden Kunden
- Organisation und Durchführung von Messen (PSI, Newsweek, Haptica, Trend)
- Teilnahme an Branchen Verbands Treffen

Herr Krämer identifiziert sich stark mit unserem Unternehmen und treibt die Marktentwicklung in Deutschland stets äußerst engagiert und mit viel Eigeninitiative sehr erfolgreich voran. Mit unternehmerischer Weitsicht und einem sicheren Gespür für die ihm sehr gut bekannte Branche sorgt Herr Krämer für den konsequenten Ausbau unseres Geschäfts. Besonders hervorzuheben sind seine überdurchschnittliche Vertriebsstärke und das damit verbundene Verkaufsgeschick.

Herr Krämer vereinigt ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein mit einer eindrucksvollen Kompetenz zur Analyse von Potentialen und zur Erarbeitung zukunftsorientierter Strategien. Seine zielbewusste Arbeitsweise führt immer zur zeitnahen Umsetzung der erforderlichen Schritte. Auch unter dauerhaft erheblicher Arbeitsbelastung und angesichts neuer geschäftlicher Entwicklungen behält Herr Krämer stets den Überblick und setzt die richtigen Prioritäten. Er verbindet eine sehr gute Führungskompetenz mit ausgeprägtem betriebswirtschaftlichem Sachverstand.



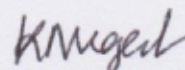
Unseren Mitarbeitern ist Herr Krämer ein beliebter und respektierter Vorgesetzter und Kollege. Seine Aufgaben erfüllt Herr Krämer stets zu unserer größten Zufriedenheit. Sein Verhalten gegenüber Geschäftspartnern und den Mitarbeitern in unserem Hause ist immer vorbildlich. Seine Loyalität und Integrität genießt unser vollstes Vertrauen.

Auf Wunsch von Herrn Krämer endet das Anstellungsverhältnis zum 31. März 2017 im besten Einvernehmen. Wir bedauern das Ausscheiden von Herrn Krämer außerordentlich und danken ihm herzlich für seine hervorragenden Leistungen. Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Dundalk, den 31. März 2017



Rene Crins  
Vice President/Global CMO National Pen



Karen Nugent  
Human Resources



## ZEUGNIS

Herr Sascha Krämer, geb. am 06.08.1973, ist seit dem 01.09.2009 als Key Account Manager in unserem Unternehmen tätig. Herr Krämer betreut die Marken BIC Graphic als auch Norwood Promotional Products.

BIC Graphic Europe ist ein internationaler Marktführer von personalisierten Werbeartikeln mit Schwerpunkt auf Schreibgeräten, Feuerzeugen sowie Haftnotizen. Die Norwood Promotional S.L.U. ist eine 100% Tochtergesellschaft der Societe BIC, Paris und einer der europaweit bedeutendsten Importeure und Anbieter von Werbeartikeln.

Die Schwerpunkte des Tätigkeitbereiches von Herrn Krämer liegen vor allem in der eigenverantwortlichen Erledigung nachstehender Aufgaben:

- Vertrieb im Bereich Grosskunden, Versandhandel, Werbemittel sowie klassischer Fachhandel in Deutschland
- Neukundenakquisition und Reaktivierung von Bestandskunden
- Aus- und Aufbau des verantwortlichen Umsatzes
- Kundenbetreuung am Telefon wie auch vor Ort
- Teilnahme an Messeauftritten, auch bei Kundenveranstaltungen
- Produktschulung und Motivationstraining der Mitarbeiter der wichtigsten Werbemittelhändler
- Erarbeitung von Artikelvorschlägen für Werbeaktionen
- Erarbeitung und Erstellung der jährlichen Umsatzplanung
- Vorbereitung und Führung von Jahres- und Leistungsgesprächen sowie Konditionenverhandlungen mit Händlereinstufungen
- Berichtswesen an den Area Sales Manager
- Selbständiges Arbeiten vom Home Office
- Eigenständige Routenplanung

Herr Krämer war von 2000 bis 2006 bereits bei der BIC Graphic Europe beschäftigt und hat sich mit hoher Eigeninitiative und aufgrund seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe und Flexibilität innerhalb kürzester Zeit sehr erfolgreich mit den Gepflogenheiten unserer Branche vertraut gemacht. Herr Krämer identifiziert sich in vorbildlicher Weise mit seinen Tätigkeiten und zeigt stets eine herausragende Leistungsbereitschaft und Einsatzfreude auch über die übliche Arbeitszeit hinaus.

Besonders hervorzuheben ist sein Engagement zur aktiven Mitgestaltung des Unternehmens und des Produktsortimentes. Herr Krämer verfügt über sehr gute Kenntnisse der englischen Sprache in Wort und Schrift, welche er für seine Tätigkeit im internationalen Umfeld äußerst gekonnt einsetzt.

Herr Krämer arbeitet sehr gründlich, gewissenhaft und sorgfältig. Immer pflichtbewusst und zuverlässig ist Herr Krämer in besonderem Maße vertrauenswürdig und verantwortungsvoll. Durch seine zugleich zügige wie auch exakte Arbeitsweise erbringt er auch in Ausnahmesituationen eine sehr gute Leistung. Herr Krämer ist ein ausdauernder und belastbarer Mitarbeiter, der sich schnell in unbekannte Aufgaben einarbeitet.



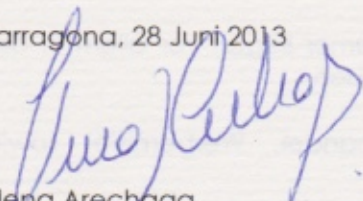
Aufgrund seiner sehr guten Leistungen wurde Herrn Krämer im Juli 2012 zusätzlich die Betreuung unserer „BIC“ Key-Accounts im Werbemittelhandel sowie im Endkundengeschäft -Tobacco und Hotelketten - übertragen.

Die ihm übertragenen Aufgaben erledigt Herr Krämer loyal und stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Er ist im Hause ein geschätzter Mitarbeiter und sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden ist stets einwandfrei.

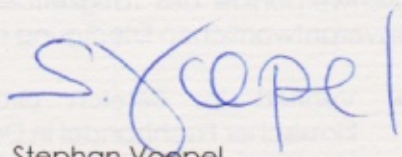
Herr Krämer verlässt unser Unternehmen zum 30. September 2013 auf eigenen Wunsch, um sich neuen Herausforderungen zu stellen. Wir bedauern seine Entscheidung sehr und verlieren damit einen bedeutenden Leistungsträger aus unserem Team.

Wir danken Herrn Krämer für seine sehr guten Leistungen und wünschen ihm sowohl beruflich als auch privat für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Tarragona, 28 Juni 2013



Elena Arechaga  
Human Resources  
Director Europe



Stephan Voepel  
Area Sales Manager



**To Whom It May Concern:**

5<sup>th</sup> February 2010

This is to confirm that Sascha Kramer was employed by Bic from 1<sup>st</sup> December 2007 and was seconded to the role of Van Sales Manager – Bic Ireland

When Sascha moved to Ireland in early January 2008 his salary was paid through the Ireland payroll, any taxes due to the revenue in Ireland were deducted at source.

The secondment finished when the company decided to close down the Van Sales part of the business and Sascha returned to Germany at the end of August 2009.

Should you require any further details please feel free to come back to me.

Yours faithfully,

*Rose-Marie Bond*

Rose-Marie Bond MCIPD  
HR Manager  
Bic UK & Ireland





BIC Deutschland GmbH & Co. OHG · Postfach 12 59 · 65742 Eschborn

## ZEUGNIS

Herr Sascha Krämer, geboren am 6. August 1973 in Euskirchen, trat am 1. Juli 2006 in unser Unternehmen ein.

Herr Krämer begann seine Tätigkeit als Account Manager für die lokalen Bürobedarfs-großhändler. In dieser Funktion sorgte er schwerpunktmäßig für die Entwicklung der Umsätze und Akquisition von Neukunden.

Zum 1. Januar 2007 übertrugen wir Herrn Krämer einen neuen Aufgaben- und Verantwortungsbereich als Key Account Manager für die europäischen Großkunden im Bürobedarf.

Die wichtigsten Einzelaufgaben von Herrn Krämer sind wie folgt:

- Betreuung internationaler Großkunden sowie Neukunden-Akquisition
- Umsatzverantwortung und Budgetverwaltung; Mitarbeit bei der Planung des Gesamtbudget
- Umsetzung der Planung gemeinsam mit den Kunden:
  - Vorbereiten und Durchführen der strategischen Jahres- und Quartalsgespräche mit den internationalen und nationalen Zentralen
  - Vereinbarung der Maßnahmen
    - Planung und Durchsetzung von Listungen / Sortimentsausweitungen
    - Preis- und Konditionenverhandlungen, z.B. Katalogbeteiligungen
    - Entwicklung, Steuerung und Kontrolle von Verkaufsförderungsaktionen
    - Erstellung der jährlichen und monatlichen Forecast für alle Key Accounts
  - Operative Umsetzung aller Vereinbarungen auf zentraler und dezentraler Kundenebene
- Enge Zusammenarbeit mit dem europäischen Key Account Management und Verkaufsinendienst
- Intensive Marktbeobachtung (BIC - und Konkurrenzprodukte)
- Umsetzung der Konzernvertriebspolitik
- Teilnahme an internationalen Messen, Kundenevents und Branchenveranstaltungen





Herr Krämer besitzt ein sehr gutes und jederzeit verfügbares Fachwissen, das er mit außerordentlichen Marktkenntnissen und sicheren EDV-Kenntnissen verbindet. Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe hat er innerhalb kürzester Zeit bewiesen, dass er das umfangreiche Aufgabengebiet stets selbstständig und sicher beherrscht.

Herr Krämer identifiziert sich stets mit seinen Aufgaben und erreicht auch unter hoher Belastung und großem Termindruck durchgehend gute Arbeitsergebnisse.

Gerne bestätigen wir Herrn Krämer, dass er seine Tätigkeit in unserem Hause mit hoher Einsatzbereitschaft und hohem Verantwortungsbewusstsein erfolgreich und stets zu unserer vollsten Zufriedenheit ausgeübt hat.

Herr Krämer ist ein belastbarer, äußerst zuverlässiger, loyaler Mitarbeiter mit vielfältiger Initiative. Er ist an seinen Aufgaben gewachsen und zeichnet sich durch Organisationstalent, praxiswirksamen Lösungen und Umsetzungsstärke aus. Sein Verhalten gegenüber Mitarbeitern und Vorgesetzten ist stets einwandfrei und vorbildlich. Er repräsentiert das Unternehmen immer in positiver Weise.

Zu unserem großen Bedauern hat Herr Krämer sich dazu entschlossen, die Anstellung in unserem Hause zum 31. Dezember 2007 aufzugeben, da er sich innerhalb der BIC-Gruppe neuen Herausforderungen stellen will. Herr Krämer wird hier eine Position mit Führungsverantwortung in Dublin, Irland übernehmen. Wir bedanken uns an dieser Stelle für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Eschborn, den 21.12.2007

Christian Kockmann  
General Manager





**BIC Graphic Europe SA**

## **Dienstzeugnis**

Herr Sascha Krämer, geboren am 06.08.1973, wohnhaft in 50823 Köln, Gutenbergstraße 95, war vom 15.3.2000 bis 30.6.2006 als

**Gebietsverkaufsleiter**

im Unternehmen der Firma BIC Graphic Europe S.A., Niederlassung Deutschland, internationaler Marktführer im Vertrieb personalisierter Werbeartikel, Schwerpunkt Schreibgeräte und Feuerzeuge, tätig.

In der Funktion des Gebietsverkaufsleiters war Herr Krämer für die Betreuung des Werbemittelhandels sowie wichtiger Industriekunden im Verkaufsgebiet Rhein-Main verantwortlich.

Im einzelnen war er mit folgenden Tätigkeiten betraut:

- Betreuung bestehender Kunden sowie Neukundenakquisition
- Aus- und Aufbau des verantwortlichen Umsatzes
- Budgetverwaltung im verantwortlichen Verkaufsgebiet
- Selbstständige Routenplanung
- Motivation und Produktschulung der Mitarbeiter wichtiger Werbemittelhändler sowie Konditionsgespräche und Einstufung
- Katalogbesprechungen, Artikelauswahl und Preisverhandlungen
- Produktvorstellungen bei Industriekunden der Handelspartnern im Bereich Pharma-, Banken-, Getränkeindustrie und anderer Key-Accounts
- Akquisition neuer Umsatzpotentiale und Beobachtung der Marktsituation sowie Wettbewerbsmaßnahmen
- Teilnahme an Messen und Durchführung von Marketingaktivitäten
- Effiziente Zusammenarbeit mit dem Verkaufsinendienst

Herr Krämer hat aufgrund seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe innerhalb kurzer Zeit bewiesen, dass er das umfangreiche Aufgabengebiet stets selbständig, zielorientiert zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigte. Dabei haben ihm seine fundierten Fachkenntnisse, Verhandlungsgeschick und seine guten organisatorischen Fähigkeiten sehr geholfen. Er verfügt über ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit und erzielte jederzeit Ergebnisse, die unsere Anerkennung fanden.





Wegen seines aufgeschlossenen und selbstbewussten Verhaltens wurde er von seinen Vorgesetzten, Kollegen und Kunden besonders geschätzt.

Herr Krämer verlässt zu unserem Bedauern das Unternehmen auf eigenen Wunsch und wird ab 1. Juli 2006 für unsere Schwesterfirma BIC Deutschland tätig sein.

Wir danken ihm für die jahrelange erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen ihm für seine persönliche und berufliche Zukunft alles Gute.

Eschborn, den 30. Juli 2006

BIC Graphic Europe S.A.  
Niederlassung Deutschland

Hans Noij  
Area Sales Manager





LiftaCom Telefondienste GmbH & Co KG  
Horbeller Straße 33  
50858 Köln (Marsdorf)  
Telefon: 0 22 34 / 277-0  
Telefax: 0 22 34 / 277-299

## Zeugnis

Herr Sascha Krämer, geboren am 06.08.1973, wohnhaft, Moselstraße 11, 50389 Wesseling, trat am 01.09.1999 als

Verkaufsberater

in unser Unternehmen ein.

Herr Krämer hatte die Aufgabe für die Firma LiftaCom Aufträge im Bereich Mobilfunk sowie Festnetz abzuschließen. Herr Krämer nahm von der Firma vorbereitete Termine wahr

Seit dem 01.01.2000 war Herr Krämer als

Teamleiter

für uns tätig.

Desweiteren unterstützte er den Vertriebsleiter bei der Durchführung von regionalen Verbrauchermessen und Promotionaktionen.

Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte Herr Krämer zu unserer vollen Zufriedenheit. Sein Verhalten zu Mitarbeitern und Vorgesetzten war einwandfrei.

Herr Krämer verläßt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 14.03.2000.  
Wir wünschen Herrn Krämer für die Zukunft alles Gute.

Köln, Mai 2000

Geschäftsleitung  
Firma LiftaCom

Anke Bornemann





EXPO MART West GmbH  
Holweider Straße 96-98  
D-51065 Köln  
Tel.: (+49) (0)221 / 96 25 24 - 0  
Fax.: (+49) (0)221 / 96 25 24 - 4  
www.expomart.de  
info@expomart.de

## ZEUGNIS

Herr Sascha Krämer, geboren am 06.08.1973 wurde ab dem 01.07.1998 im Unternehmen Expomart Deutschland GmbH im Außendienst bis 31.12.1998 beschäftigt. Aufgrund von Umstrukturierungen wurde Herr Krämer ab dem 01.01.1999 von uns übernommen im gleichen Tätigkeitsbereich.

Zu seinen Aufgaben gehörte die Betreuung unserer Kunden im Vertrieb, Besuche unserer Kunden bis zum Auftragsabschluß.  
Zu seinen weiteren Aufgaben gehörte die Erstellung von Angeboten, Vorbereitung von Mailingaktionen, Präsentationen unserer Systeme, Schulungen von Mitarbeitern  
Auswertung von Messeinteressenten bis zur Angebotsabgabe.

Durch sein Fachwissen und sein engagiertes Auftreten gewann Herr Krämer schnell das Vertrauen unserer Kundenschaft.

Alle ihm übertragenden Aufgaben wurden von Herrn Krämer stets eigenständig und zu unserer vollsten Zufriedenheit ausgeführt.

Im Geschäftsleben, als auch im Umgang mit Vorgesetzten und Mitarbeitern, war er für seine Diskretion und Zuverlässigkeit gleichermaßen sehr geschätzt.  
Wir kennen Herrn Krämer stets als loyalen und zuverlässigen Mitarbeiter.

Herr Krämer scheidet zu unserem Bedauern auf eigenem Wunsch zum 15.08.1999 aus unserem Unternehmen aus.

Für die Zukunft begleiten ihn unsere besten Wünsche.

Expomart West GmbH

Geschäftsleitung