



Zwischenzeugnis

Herr Thilo-Wolfgang Neumann, geboren am 2. August 1985, ist seit dem 1. August 2005 in unserem Unternehmen in verschiedenen Positionen, derzeit als Regionaler Key Account Manager im Bereich Sales / Marketing mit Dienstsitz in Herten, tätig.

Die Coca-Cola European Partners Deutschland GmbH (CCEP DE) mit Hauptsitz in Berlin ist für die Abfüllung und den Vertrieb von Coca-Cola Markenprodukten in ganz Deutschland verantwortlich und mit einem Absatzvolumen von rund 3,8 Milliarden Litern (2018) das größte deutsche Getränkeunternehmen. Das Unternehmen beschäftigt rund 8.000 Mitarbeiter und verfügt über ein Produktportfolio von mehr als 80 alkoholfreien Getränken, die in 16 Produktionsbetrieben abgefüllt werden. Die CCEP DE ist Teil von Coca-Cola European Partners (CCEP), einem der führenden Konsumgüterhersteller in Europa. CCEP bedient über 300 Millionen Konsumenten in 13 Ländern mit einer breiten Auswahl von alkoholfreien Getränken.

Zunächst absolvierte Herr Neumann in unserem Unternehmen am Standort Herten in dem Zeitraum vom 1. August 2005 bis zum 14. Juni 2007 eine Berufsausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel und lernte dabei viele Abteilungen und Bereiche unseres Hauses auf unterschiedliche Weise kennen. Nach seinem Ausbildungsabschluss wurde er als telefonischer Verkaufsberater übernommen. Anschließend übertrugen wir Herrn Neumann mit Wirkung zum 15. Juni 2012 die Position als Promoter im Bereich Sales und ab dem 1. Februar 2013 die Funktion als Verkaufsberater in der Abteilung Haushalts-Markt. Aufgrund seiner Qualifikationen wie auch Leistungen wurde er am 1. März 2015 zum Gebietsverkaufsleiter ernannt. Am 1. April 2017 wechselte Herr Neumann erneut sein Aufgabengebiet und ist seitdem als Regionaler Key Account Manager tätig. Über die erbrachten Leistungen im Zeitraum vom 15. Juni 2007 bis zum 31. März 2017 liegen gesonderte Zwischenzeugnisse vor, auf die wir an dieser Stelle verweisen möchten.

Im Rahmen seiner aktuellen Tätigkeit als Regionaler Key Account Manager ist Herr Neumann im Wesentlichen mit den folgenden Aufgaben betraut:

- Erarbeitung von regionalen Kundenprogrammen, Zielen und Strategien im Rahmen der Verkaufs- und Marketingpläne sowie deren Umsetzung und Erfolgsmonitoring
- Entwicklung kundenspezifischer Programme und Promotions in enger Zusammenarbeit mit dem nationalen Key Account sowie dem regionalen Marketing, einschließlich deren Umsetzung und Erfolgsmonitoring
- Planung und Kontrolle der Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung sowie des Budgets der zugeordneten Kunden
- Analyse der Markt- und Kundenpotentiale, Kosten und Konditionen sowie Entwicklung der Maßnahmenkataloge
- Betreuung der zugewiesenen 29 Key Accounts und zentraler Ansprechpartner bei definierten nationalen Kunden; Sicherstellung der Kommunikation an die Verkaufsgebiete
- Beratung und Unterstützung der Verkaufsleiter im Verkaufsgebiet des Außer-Haus-Marktes
- Vorbereitung und Führung von Jahresgesprächen mit den regionalen Key Accounts und gegebenenfalls angrenzenden Regionen sowie deren Umsetzungsüberwachung
- Umsetzung nationaler Jahresgespräche bei regionalen Zentralen der Key Accounts in Zusammenarbeit mit dem nationalen Key Account Management
- Crossfunktionale Zusammenarbeit und Schnittstellenmanagement mit allen angrenzenden Fachbereichen des Verkaufes

Herr Neumann verfügt über umfassende und vielseitige Fachkenntnisse, die er immer sicher und gekonnt in der Praxis einsetzt. Durch seine ausgeprägte Kreativität findet er stets neue, ebenso nützliche wie problemangemessene sehr gute Lösungen. Er besucht regelmäßig und sehr erfolgreich Weiterbildungsveranstaltungen, um seine Stärken weiter auszubauen und seine hervorragenden Fachkenntnisse zu erweitern.



Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe ist er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell sehr gute Lösungen zu finden. Herr Neumann zeigt jederzeit hohe Eigeninitiative und identifiziert sich immer voll mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine sehr große Einsatzfreude überzeugt. Auch unter herausfordernden Arbeitsbedingungen und großem Zeitdruck bewältigt er alle Aufgaben in guter Weise.

Die Arbeitsweise von Herrn Neumann ist sowohl hinsichtlich Kunden- als auch Zielorientierung immer in höchstem Maße dienstleistungsorientiert und in jeder Hinsicht vorbildlich. Vertrauenswürdigkeit und absolute Zuverlässigkeit zeichnen seinen Arbeitsstil jederzeit aus.

Auch für schwierigste Problemstellungen findet Herr Neumann sehr effektive Lösungen, die er allzeit erfolgreich in die Praxis umsetzt und damit immer ausgezeichnete Arbeitsergebnisse erzielt.

Besonders hervorheben möchten wir an dieser Stelle seine Mitwirkung an mehreren unternehmensrelevanten Projekten. So ist Herr Neumann eine aktive Unterstützung bei der ganzheitlichen Planung für eine gezielte Ansprache der regionalen Key Accounts mittels digitaler Medien. Hier ist er in Zusammenarbeit mit der Schnittstelle Customer Service für die Vorbereitung und anschließende Implementierung eines regelmäßig erscheinenden Kundennewsletters mitverantwortlich. Hierdurch hat er wichtige Kenntnisse bei der fachbereichsübergreifenden Projektarbeit gewinnen können und konnte maßgeblich zum Erfolg beitragen.

Zusätzlich fungiert Herr Neumann als Hauptansprechpartner für einen direkten Austausch mit der Schnittstelle Logistik der Verkaufsregionen Nordwest und Rheinland. Zu den Hauptaufgaben dieser Funktion zählen unter anderem die überregionale Steuerung logistischer und produktionstechnischer Informationen sowie ein fortlaufendes Update zu aktuellen und anstehenden Verkaufsthemen.

Wegen seines stets freundlichen wie auch ausgeglichenen Wesens wird Herr Neumann allseits sehr geschätzt. Er ist immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellt, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und externen Ansprechpartnern ist ausnahmslos vorbildlich und loyal.

Aufgrund von betrieblichen Veränderungen in unserem Unternehmen erteilen wir Herrn Neumann dieses Zwischenzeugnis. Wir bedanken uns bei ihm für die im bisherigen Arbeitsverhältnis erbrachten stets sehr guten Leistungen und wünschen weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Berlin, 2. März 2020

Coca-Cola European Partners Deutschland GmbH

i.V. Katharina Reinhard
Teamleiterin Personaladministration

i.A. Marcel Wolter
Spezialist Personaladministration