

ALMA OLOVCIC



- **Economics & Management**
- **Key Account Management Großkunden / Firmenkunden**
- **Marktanalysen, Projektarbeit**
- **Zielstrebig, Durchsetzungsvermögen, Belastbar, Kommunikationsstark**

Blaubach 34
50676 Köln
0176 98814420
alma_olovicic@hotmail.com

Valensina GmbH
Ruckes 90
41238 Mönchengladbach

25. Januar 2021

Bewerbung um die Stelle als Key Account Manager - Handelsmarke

Sehr geehrte Damen und Herren,

als ich Ihre Stellenanzeige auf Ihrer Homepage las, hat mich diese nicht nur angesprochen – es hat mich begeistert!

Mit meinem Bachelor-Abschluss in Economics & Management und einer langjährigen Berufserfahrung als Key Account Managerin möchte ich meine Leidenschaft für den Vertrieb mit meinen Kompetenzen in Ihrer Firma gewinnbringend einsetzen.

Als Key Account Managerin gehörte das aktive eigenverantwortliche erstellen von Vertriebs & Account Strategien und der Aufbau eines Netzwerkes zu Geschäftspartnern zu meinen Hauptaufgaben, wobei eine Großkundenbetreuung voraussetzte. Gesprächsführung und Verhandlungsgeschick gehören somit zu meinen Stärken.

Sehr gerne übernehme ich das Kundenmanagement und die Ergebnisverantwortung, analysiere und interpretiere die Geschäftsergebnisse und bereite Entscheidungen vor, die ich mit viel Fachwissen, sicherem Auftreten und den entsprechenden Stakeholdern durchsetze. Ein starker Wille zum Erfolg, eine hohe Einsatzbereitschaft sowie systematische Arbeitsweise sind für mich die Grundlagen, um gesteckte Unternehmensziele zu erreichen. Der Einstieg in Ihrem Unternehmen eröffnet mir hervorragende Zukunftsperspektiven, für die ich mein bereits erworbenes Wissen gezielt anwenden, es gleichzeitig aber auch vertiefen und erweitern kann.

Da ich vor acht Jahren für ein weiteres Studium nach Deutschland kam, beweisen mein abgeschlossenes Studium in Deutschland und meine langjährige erfolgreiche Berufslaufbahn meinen Mut und Fähigkeiten durch Ehrgeiz und Zielstrebigkeit ein Ziel zu erreichen. Ich widme mich meinen neuen Aufgaben und Herausforderungen stets mit großer Motivation und vollem Einsatz.

Gerne überzeuge ich Sie in einem persönlichen Gespräch von meinem Engagement und meiner Qualifikation. Da ich derzeit vertraglich nicht gebunden bin, ist mir ein sofortiger Einstieg bei Ihnen möglich.

Über eine positive Rückmeldung freue ich mich sehr.

Mit freundlichen Grüßen



LEBENS LAUF

AlmaOlovicic

Blaubach 34 · 50676 Köln · alma_olovicic@hotmail.com · 0176 98814420

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtsdatum: 12. April 1986
Geburtsort: Sarajewo, Bosnien Herzegowina

KURZPROFIL

- Economics & Management
- Key Account Management
- Marktanalysen, Projektarbeit
- Belastbar, Zielstrebig, Eigenverantwortlich, Durchsetzungsvermögen, Kommunikationsstark

BERUFSERFAHRUNG

SEIT 08/2020 – OHNE ANSTELLUNG NACH PERSONALABBAU

01/2020 – 08/2020

GRENKE AG – KÖLN

Account Manager Firmenkunden

- Erarbeitung maßgeschneiderter Finanzierungskonzepte
- Gewinnung von Neukunden sowie die persönliche Beratung und Pflege des bestehenden Kundenstamms
- Selbständige Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten
- Verantwortung für den Umsatz sowie die Entwicklung in meinem Gebiet
- Entscheidung von Finanzierungsanfragen im Rahmen der Handlungsvollmachten

Erfolge: *Betreute über 70 Bestandskunden. Innerhalb von 3 Monaten übernahm ich die Verantwortung für die Bearbeitung von Bilanzanalysen und Bonitätsprüfung von Großkunden und die selbstständige Bearbeitung von Finanzierungsanfragen.*

04/2018 – 31.12.2019

SHARP BUSINESS SYSTEMS GMBH – KÖLN

Key Account Manager im Direktvertrieb

- Bestandskundenbetreuung und Umsetzung von Kundenbindungskonzepten
- Durchführung von Anfragen – und Angebotsbearbeitung sowie die Vertragsabwicklung
- Planung, Durchführung und Dokumentation von Jahresabschluss- und Preisgesprächen
- Markt-, Branchen- und Wettbewerbsanalysen und Ableitung erforderlicher Maßnahmen
- Projektmitarbeit zu Vertriebsstrategien, Verkaufswettbewerb und Neuprodukten
- Teilnahme und Präsentationen an unterschiedlichen Veranstaltungen und Messen
- Steuerung der kundenspezifischen Lagerbestände
- Forecast, Kostenstellenplanung und Ergebnisverantwortung
- Umsatzverantwortung: 500.000€

Erfolge: Steigerte den Umsatz um 140% auf 700.000 € innerhalb von 6 Monaten. Betreute über 50 Bestandskunden. Neukundengewinnung durch die Teilnahme an Ausschreibungen sowie die Bearbeitung und Vergabe des Auftrags. Plane und organisierte zusammen mit meinem Team über 100 erfolgreiche Termine im Marktgebiet.

02/2017 – 02/2018

QSC AG – KÖLN

Junior Account Manager im Bereich Channel Marketing / Indirekter Vertrieb

- Verantwortung der Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes Leadgenerierung
- Neukundenakquise
- Kunden- und Geschäftspartnerbetreuung
- Verfolgung von Markt- und Kundenanforderungen
- Planung und Organisation von Messen
- Erstellung und Durchführung von Präsentationen

Erfolge: Führte selbständig täglich 50 – 60 Kaltakquise-Anrufe durch, und baute zu den Kunden ein Vertrauensverhältnis auf und half Kunden langfristig dabei diverse Probleme zu lösen.

**PRAKTIKA UND
NEBENTÄTIGKEITEN**

01/2017 – 02/2017

QSC AG – KÖLN

Werkstudentin Indirekter Vertrieb / Lead Factory

- Bedienen und koordinieren des CRM-Systems Salesforce
- Internetrecherche zur Qualifizierung von Unternehmensdaten
- Erstellung von Auswertungen, Reports und Präsentationen

Erfolge: Innerhalb von 2 Monaten bekam ich von meinem Chef neues Jobangebot als Junior Account Manager.

09/2016 – 11/2016

BOSTON EDUCATION– KÖLN

Assistentztätigkeit

- Unterstützung bei der Studienplatzbewerbung
- Allgemeine Bürotätigkeiten
- Erstellung von Präsentationsunterlagen
- Terminorganisation, Korrespondenz
- Informationsbeschaffung und -auswertung

02/2014 – 08/2016

NAVYBOOT– KÖLN

Werkstudentin als Modeberaterin

- Kundenpflege
- Umsetzen der Verkaufsziele
- Reklamationsbearbeitung
- Kassenwesen und Lagerbewirtschaftung
- Warenannahme und -präsentation

07/2015 – 10/2015

VERMONT GMBH– SARAJEWO, BOSNIEN HERZEGOWINA

Praktikantin im Logistik- und Sales-Management

- Steuerung, Planung und Kontrolle der Vertriebs- und Verkaufsaktivitäten
- Festlegung und Disposition der Transportleistungen
- Bearbeitung von Fertigungsaufträgen
- Produktbestellungen
- Kundenberatung und Lieferantenverhandlungen
- Marktbeobachtung und –analyse

STUDIUM

04/2013 – 09/2017

RUHRUNIVERSITÄT – BOCHUM

B. Sc. Economics & Management

10/2009 – 09/2012

UNIVERSITÄT – SARAJEWO, BOSNIEN HERZEGOWINA

Wirtschaftswissenschaften

SCHULE

01/1997 – 06/2005

GYMNASIUM DOBRINJA – SARAJEWO, BOSNIEN HERZEGOWINA

Abschluss: Abitur

IT-KENNTNISSE

MS Office (sehr gute Kenntnisse)

CRM-Systeme : Salesforce, Super Office und BuS (sehr gute Kenntnisse)

SPRACHEN

Bosnisch (Muttersprache)

Deutsch (fließende Kenntnisse)

Englisch (gute Kenntnisse)



Köln, 25. Januar 2021