

## Zeugnis

Frau Birgit Bandemer, geb. am 02.01.1969, war vom 15. Oktober 2006 bis zum 31.03.2009 in unserem Unternehmen als Sales Manager - Head of Key Account Management tätig.

Frau Bandemer verantwortete die umfassende Betreuung unserer Zentralkunden im Bereich Key Account Management auf allen relevanten Entscheidungsebenen bis zur Geschäftsführung. Dabei führte Sie erfolgreich ein Team von 6 Mitarbeitern, darunter 4 Innendienstmitarbeiter und 2 Key Account Manager. Hierbei umfassten die Tätigkeiten von Frau Bandemer folgende Verantwortungsbereiche und Aufgaben:

- Aufbau einer Key Account Abteilung zur fachgerechten Betreuung und zielorientierten Kundenentwicklung unter Berücksichtigung von Kunden- und Marktspezifischen Voraussetzungen.
- Aufbau und Ausbau der Zielpläne für Mitarbeiter und Key Kunden, sowie kontinuierliche Kontrolle der Umsatzergebnisse in wöchentlichen Meetings.
- Entwicklung, Umsetzung und Kontrolle abteilungskonkreter Forecast Pläne.
- Einhaltung der Forecast Pläne anhand detaillierter Kundenplanung nach den strategischen Unternehmenszielen und deren Präsentation vor der Geschäftsleitung.
- Führung aller Jahresgespräche und Abschluss der Konditionsvereinbarungen.
- Qualifizierte Beratung von internen und externen Kunden auf einem strategisch sehr hohen Niveau.
- Teilnahme an Sales & Produkt Meetings im In- und Ausland.
- Sales-Planung, Durchführung und Teilnahme an Messen.
- Vorbereitung, Ausarbeitung und Durchführung, von Mitarbeiterworkshops nach der Metaplan Methode zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Key Account Teams in den Bereichen professionelle Präsentationen, Gesprächsvorbereitung – Durchführung und Analyse.
- Einführung und Einhaltung eines wöchentlichen Berichtswesens, sowie Präsentation der Abteilungsergebnisse vor der Geschäftsleitung.
- Planung und Einhaltung der Kundenbudgets in Abstimmung mit den Abteilungen Marketing und Trade Marketing.
- Übergreifende Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern wie Paramount, Sony, Warner Music etc. zur effektiven und erfolgreichen Aktionsplanung und Umsetzung bei gemeinsamen Key Kunden.
- Marktbeobachtung, Auswertung und Abstimmung der strategischen Entwicklung zur optimalen und zielgenauen Kundenumsatzentwicklung.

Activision Deutschland GmbH · Brunnfeld 2-6 · 93133 Burglengenfeld

- Disziplinarische und Fachliche Führung des Key Account Teams. Durchführung und Ausarbeitung von Objectivegespräche.
- Durchführung von Personalgesprächen. Personalplanung und Budgetverantwortung in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und der Personalabteilung.

Durch Ihre langjährige Branchenerfahrung verfügt Frau Bandemer über ein exzellentes Fachwissen gepaart mit einer hervorragenden Managementqualifikation. Hierdurch gelang es ihr die Unternehmensziele außerordentlich erfolgreich durch ihre stark zielorientierte, strategische und strukturierte Vorgehensweise umzusetzen.

Besonders hervorheben möchten wir, dass Frau Bandemer neben ihrer natürlichen Autorität die Fähigkeit besitzt, ihre Mitarbeiter richtig einzuschätzen und durch fach- und personenbezogene Führung stets zu sehr guten Leistungen zu motivieren.

Wir möchten betonen, dass Frau Bandemer stets die höchstmögliche Kundenzufriedenheit erlangte und die größtmögliche Qualität aus Sicht der Unternehmensziele sicherstellte. Ihr Verhalten zu Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden war stets vorbildlich und loyal.

Wir danken Frau Bandemer für Ihre exzellente Leistung, wünschen für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg und bedauern Ihr Ausscheiden aufgrund des Standortwechsels unseres Unternehmens sehr.

Isenring, den 9 Feb. 2008



Xochilt Balzola-Widmann

Vice President Central Region

Activision I Blizzard