

|  |
| --- |
| **Über mich** |
| Vertrieb ist für mich mehr als verkaufen – ich pflege Beziehungen zu meinen Kunden. Diese basieren vor allem auf Vertrauen und echter Service-Orientierung. Denn dauerhafter und steigender Umsatz ist eine Folge echter Partnerschaften. |

|  |
| --- |
| Persönlichkeit |
|  |
|  |  |  |  |  |
| Kommunikation | Belastbarkeit | Teamfähigkeit | Selbständigkeit | Kreativität |
|  |

|  |
| --- |
| EDV-Kenntnisse |
|  |

MS-Office

85%

LogistEX

65%

TranspoTool

50%

|  |
| --- |
| Info |
|  |
| **Geboren:** 18. 8.1983**In:** Musterstadt **Staatsangehörigkeit:** Deutsch**Familienstand:** Verheiratet |
|  |

|  |
| --- |
| **Beruflicher Werdegang** |

**KEY ACCOUNT MANAGER**

|  |  |
| --- | --- |
| BestProd AG, Neuss | 04/2018 – aktuell |

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

**ACCOUNT MANAGER**

|  |  |
| --- | --- |
| Sellmethat, Düsseldorf | 11/2012 – 03/2018 |

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

**CALLCENTER AGENT**

|  |  |
| --- | --- |
| CallmeCenter, Köln | 01/2010 – 09/2012 |

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

**Trainee**

|  |  |
| --- | --- |
| CallmeCenter, Köln | 11/2008 – 11/ 2009 |

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

**Vertriebspraktikum**

|  |  |
| --- | --- |
| Callmecenter, Köln | 04/2006 – 12/2006 |

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

|  |
| --- |
| SPRACH-Kenntnisse |
|  |

Englisch

75%

Französisch

65%

Polnisch

80%

|  |
| --- |
| Interessen |
|  |
| Flugzeug Silhouette | Basketball Silhouette | Radfahren Silhouette |
| ReisenSüdost-Asien | BasketballLandes-meister | Mountain-bike |
|  |

|  |
| --- |
| Qulaifikationen |
|  |
| **Mehrmonatige vertriebsorientierteAuslandsaufenthalte in Singapur**Dpendance Semmethat, Singapore |
| **Zertifikats-Seminar Verhanldung & Kommunikation**IHK Köln, 2016 |
| **WorkshopMarktforschung**IHK Köln, 2015 |
| **SeminarreiheInternational Relations**InterService Group, 2011 |
| **Lehrgang Vertriebsstrategien Asien & Mitllerer Osten**SalesPro Service, 209 |
|  |

|  |
| --- |
| **Referenzen** |

**Gerda Großmut | BestProd AG, Neuss**

|  |  |
| --- | --- |
| E: gerda@bestprod.de | T: 0123 / 789 456 – 1 |

**Lars Lober | Sellmethat GmbH, Düsseldorf**

|  |  |
| --- | --- |
| E: lober@sellmethat.de | E: 0123 / 789 456 – 2 |

**FrankA Freundlich | CallmeCenter**

|  |  |
| --- | --- |
| E: frankafreundlich@callme.de | E: 0123 / 789 456 – 3 |

|  |
| --- |
| **Akademischer Werdegang** |

**Kaufmann für Büromanagement**

|  |  |
| --- | --- |
| Schneider & Söhne GmbH, Köln | 11/2005– 03/2008 |

Abschlussnote: 1,8

**Abitur**

|  |  |
| --- | --- |
| Erwachsenenkolleg, Köln | 08/2003 – 10/2005 |

Abschlussnote: 2,5

**Mittlere Reife**

|  |  |
| --- | --- |
| Realschule Musterstadt | 08/1993 – 05/2003 |

Abschlussnote: 2,1

Musterstadt, den TT.MM.JJJJ

