
Profil 196: Vertriebsleiter / Key Account Manager

Name: Peter
Wohnsitz: Dresden
Geburtsjahr: 1957
Kontaktdaten: gern auf Anfrage

Berufspraxis

02/2017 – 12/2019 **Key Account Manager**
XXX GmbH, Renningen

- Betreuung von Großkunden

01/2006 – 01/2017 **Leiter Vertrieb**
XXX GmbH, Renningen

- Betreuung von Großkunden
- Führung und Anleitung des Außendienstes

07/2005 – 12/2005 **Filialleiter / Verkaufsstellenleiter**
Elbe Team GmbH – Welt des Buches, Dresden

- Leitung und Koordination der Filialen
- Mitarbeiterführung
- Organisation des Einkaufes

02/2001 – 06/2005 **Leiter Vertrieb**
Gondrom Verlag, Bindlach

- Betreuung der Großkunden
- verantwortlich für 5 AD und 3 ID Mitarbeiter
- Vertrieb Key Kunden

04/1999 – 01/2001 **Leiter Vertrieb**
Selbständig

- Vertretung von 2 Regionalverlagen und 1 Buchverlag in Sachsen
- Vertretung des NBL

12/1991 – 03/1992 **Sonstiges**

- Institut für Lernsysteme ILS Fernlehrgang Marketing

03/1991 – 03/1999 **Leiter Vertrieb**
Pressevertrieb Dresden

- Leitung der Außendienstmitarbeiter im Pressevertrieb Dresden
- Leitung der Non-Press Abteilung im Pressevertrieb Dresden
- verantwortlich für 2 Innendienstmitarbeiter und 3 Außendienstmitarbeiter
- Umsatzplanung, Einkauf, Lagerhaltung, Vertrieb

01/1990 – 02/1991 **Anlageberater**

- Vermögensberatung und Verbraucherschutz

Weiterbildung:

05/2003 Management Training

11/1990 – 03/1991 Marketing Seminar

10/1990 – 11/1991 Seminar zum Finanzmanager

Ausbildung:

10/1996 – 10/1998 Handelsfachwirt, IHK Dresden
Abschluß: Handelsfachwirt

09/1986 – 07/1989 Diplomaticus scientiae politicae Universit. – Politikwiss.
Militärakademie der NVA, Dresden
Gesellschaftswissenschaften mit Schwerpunkt
▪ Personalführung, Bildungs- und Erziehungswissenschaft
Abschluss: Diplomaticus scientiae politicae Universit. Politikwiss.
Diplom

09/1976 – 07/1979 Bachelor of Science Systems Engineering (FH)
Offiziershochschule der NVA Landstreitkräfte, Löbau
Kommandeurslaufbahn Truppenluftabwehr mit Schwerpunkt
▪ Elektrotechnik, Personalführung
Abschluss: Bachelor of Science Systems Engineering (FH)

09/1964 – 07/1976 Allgemeine Hochschulreife

Fremdsprachen: Russisch Grundkenntnisse
Französisch Grundkenntnisse

Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

- Erfahrung in Personalführung
- Kenntnisse in Verhandlungsführung
- Marketing und Vertrieb
- Marktforschung
- Werbung und Konzeption
- Kundenberatung und -betreuung
- Großkundenbearbeitung
- Controlling
- Kenntnisse im Vertragsrecht
- Führerschein Klasse B, A1, A, BE, C1E, L, T

Dresden, Januar 2020