

**Profil ID: C782TRRFKQ**

**Wohnort des Spezialisten: Deutschland, 45355**

## **Marketing/ Vertrieb**

### **Mitarbeiterprofil**

#### **Schul- und Berufsausbildung**

**08/1996 – 01/1999**

Ausbildung zum Industriekaufmann

**08/1995 – 08/1996**

Zivildienst im Behindertenreferat des Diakonischen Werkes

**1989 – 1995**

Gesamtschule

**Abschluss:** Abitur

**1985 – 1989**

Humboldtgynasium

**1981 – 1985**

Grundschule

#### **Weiterbildung**

**09/2005 – 02/2007**

Studium zum Marketing-Vertriebs-Ökonom

**Titel:** Marketing- und Vertriebs-Ökonom

Projektarbeitsthema: „pro-aktives Forderungsmanagement zur Vermeidung von Zahlungsausfällen“

**05/2006 – 01/2007**

Controlling mit IHK-Zertifikat

**Abschluss:** Controller-IHK

#### **Besondere Kenntnisse**

##### **EDV**

vertiefte Kenntnisse der Betriebssysteme Windows 98 und XP

sehr gute Erfahrung in der Anwendung von Excel, Winword, PowerPoint

alle gängigen Anwendungsprogramme: Outlook, Adobe, Sharepoint

gute Kenntnisse und Erfahrungen in der Internetnutzung und Recherche

gute Anwenderkenntnisse in Lexware, IBM AS-400, BaaN und Exakt

#### **Sprachen**

Englisch, durch Erweiterungskurs  
English for the Office II, 1997

### **Hobbies**

Sport, Umgang mit Menschen, Lesen, Dokumentationen, Kino

### **Warum ich so handle?**

Die Fähigkeit zum konzeptionellen Arbeiten und mein analytisches Denken haben mich im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit nachhaltig geprägt. Ich bin es gewohnt, selbstständig und im Team zu arbeiten und die Abläufe zielorientiert zu gestalten. Der Umgang mit Menschen hat mir gezeigt, wie wichtig es ist, Ziele gemeinsam zu definieren und zu erreichen. Hierdurch konnte ich schon mehrfach Lösungen erfolgreich zu Problemstellungen beitragen.

Engagement und Belastbarkeit gehören zu meinen Persönlichkeitsmerkmalen. Durch meine Berufserfahrung und das erlangte theoretische Wissen, gelingt es mir erfolgreich, gemeinsam mit meinen Mitmenschen Lösungen zu entwickeln und umzusetzen.

Durch mein Studium im Bereich Marketing und Vertrieb und Controlling konnte ich mir die Möglichkeit schaffen, Erfahrung und Wissen dort anzubieten, wo sie gebraucht wird.

**... um etwas zu bewegen!**

### **Berufstätigkeit**

**seit 01.06.2006 –**

freiberuflicher Unternehmensberater

#### **Interimsmanagement: Credit Controlling/Forderungsmanagement auf Projektbasis**

Übernahme und Durchführung eines internationalen Credit Controllings  
Cash Collection, sowie Risikokalkulierung von Forderungsausfällen  
Erstellung und Verifizierung von Forderungsreserven (Rückstellung nach Altersstrukturen)  
Überprüfung und Verbuchung von Bankbewegungen  
Kontrolle offener Posten, sowie Planung und Durchführung der Problemlösung  
Allgem. Troubleshooting

#### **Interimsmanagement: Forderungseinzug und Forderungsüberwachung im Inkassowesen**

Überwachung von übergebenen Forderungen unterschiedlicher Phasen  
Forderungsbeitreibung in schriftlicher und telefonischer Form  
Mandantenpflege und -betreuung, sowie Debitorenmanagement  
Abrechnung mit Mandanten aufgrund der Vertragsbasen  
Beschreibung und Optimierung der Abläufe zur Effektivitätssteigerung  
Gestaltung von Vertriebsmöglichkeiten und Risikosteuerung  
Beratung zum Thema Forderungsmanagement  
Liquiditätsmanagement  
Risikobewertung und -minderung  
Erarbeitung und Beschreibung des Informationsmanagements  
(bereichsübergreifend)  
Kundenlebenszyklus und pro-aktive Steuerung  
Angebotsunterbreitung zu Lösungsmaßnahmen verschiedener Abschnitte  
Instrumentalisierung der Portfolio in Bezug auf den Lösungsansatz  
Strategischer und operativer Vertrieb  
Planung und Umsetzung von Kampagnen  
Akquisition von Neukunden  
Bestandskundenpflege  
Vertriebsplanung, Strukturierung und Vertriebscontrolling  
Steuerung und Analyse des Kampagnenmanagements

Research von Multiplikatoren  
Ableitung und Empfehlung von Strategien  
Analyse der Effektivität und Erarbeitung von Maßnahmen  
Reporting und Dokumentation  
Planung und Betreuung von Marketingmaßnahmen  
Ausarbeitung von Präsentationen und Informationsmaterial  
Planung und Durchführung von Vorträgen  
Buchen und Auswertung lfd. Geschäftsvorfälle, sowie Reporting an die Mandanten  
Kontrolle und Kontierung der Geschäftsfälle  
Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung  
Überwachung der Zahlungen, Risikobestimmung  
Forderungsmanagement aus der ex-post Betrachtung  
Verbuchung der Geschäftsfälle  
Auswertung des Erfassungszeitraumes und Reporting  
Beratung von Kleinbetrieben  
allgemeine Consultingleistung mit den Schwerpunkten BWL, Marketing,  
Vertrieb, Controlling und Forderungsmanagement  
Existenzgründungsberatung mit Begleitung der Selbständigkeit  
Überprüfung des Geschäftsplanes  
Kontrolle des Geschäftsplanes mit Mandant  
Überprüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzeptes  
Berater und Gutachter von Geschäftsplänen innerhalb eines Verbandes

**07/2005 – 05/2006**

Inanspruchnahme von ALG I

**04/2002 – 06/2005**

Kaufmännischer Sachbearbeiter im Vertriebsinnendienst

Auftragsabwicklung mit Kapazitäten- und Terminkoordination, nationaler und internationaler Kunden  
Kapazitäten- und Terminkontrolle mit der Sachgebietsleitung für Produktion und Logistik  
Abwicklung und Kontrolle der internationalen Logistik zwischen den einzelnen Niederlassungen  
Unterstützung im Debitorenmanagement innerhalb des Factorings  
Ausgleichsbuchungen bezüglich fehlerhafter Rechnungen/Forderungen innerhalb eines implementierten  
Projektes  
Forderungsrealisierung durch Überwachung/Kontrolle der Zahlungskonditionen nach Abstimmung mit den  
Sachgebieten (Factoringpartner und Debitorenbuchhaltung)  
Eigenverantwortliche Abwicklung des Beschwerdemanagements bzw. Reporting an die Vertriebsleitung  
Beratung der Kunden im Hause und telefonisch inkl. Preisverhandlungen und Angebotserstellung

**01/2002 – 03/2002**

Assistent der Vertriebsleitung  
Aufgabe der Tätigkeit nach Übernahme

Betreuung des gesamten Kundenstammes in Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung  
Steuerung und Planung der Außendienstmitarbeiter hinsichtlich der Objektgeschäfte  
Überprüfung und Kontierung von Spesenabrechnungen  
Forderungsüberwachung und Einführung individueller Zahlungsvereinbarungen mit Kunden  
Erstellung von Kundenanalysen und Statistiken mit anschließendem Reporting an die Vertriebsleitung  
Mitwirkung bei der Preiskalkulation und Forderungsmanagement  
Übernahme des internationalen Geschäfteverkehrs  
Mitgestaltung bei der Planung der Übernahme des o.g. Unternehmens durch die Belegschaft

**02/1999 – 12/2001**

Kaufmännischer Angestellter im Gesamtvertrieb  
Privat-/Firmenkundenbetreuung aus den verschiedenen Unternehmensbereichen  
Auftragsannahme und Abwicklung, sowie Überwachung der Aufträge hinsichtlich der Fertigung und Lieferung  
Eigenverantwortliches Handeln zur Bearbeitung eingehender Reklamationen  
Produktdarstellung und verkaufsförderndes Marketing im Direktvertrieb/Ausstellung

Mitarbeit auf regionalen Fachmessen

Selbständige Planung und Steuerung der Herstellung und Distribution bestimmter Produktgruppen

Logistische Kapazitäten- und Terminbestimmung mit den Sachgebietsleitern innerhalb des Betonstein-Vertriebs

Telefonische Kundenberatung, sowie Beratung der Kunden im Haus verbunden mit nachfolgender

Angebotserstellung

Eigenverantwortliches, dispositives Handeln in Bezug auf Lieferungen, bzw. Abstimmung mit der Logistik

**Quellen-URL (abgerufen am 24.05.2012 - 03:51):**

<http://www.interconomy.de/profil/c782trfkq/marketing-vertrieb>