



## Account Manager

### 👤 Profil

Diplom-Betriebswirt (FH) mit über 15 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Führung.

#### **Kernkompetenzen:**

- Strategische Neukundengewinnung (B2B)
- Entwicklung und Bindung von Bestandskunden
- Teamführung und Motivation
- Lösungsorientierte Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Prozessoptimierung und Steigerung der Kundenzufriedenheit

**Branchenexpertise:** KEP, Logistik, Automotive und Bürobedarf

**Ziel:** Einen wertvollen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten

### 📁 Berufserfahrung

#### **International Account Manager**

##### **Großostheim**

04/2025 – 09/2025

- Strategische Weiterentwicklung des Kundenportfolios und nachhaltige Bindung von Bestandskunden.
- Erfolgreiche Neukundengewinnung im Großkundensegment (B2B)
- Verantwortlich für die vollständige Angebotserstellung und Preiskalkulation
- Analyse von Prozesskosten und Erstellung detaillierter Reprints zur Effizienzsteigerung.
- Übernahme des Vertrags- und Angebotswesens zur Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit.

#### **National Account Manager Business Development**

##### **Barsinghausen**

11/2019 – 03/2025

- Ganzheitliche Betreuung von Großkunden auf nationaler Ebene.
- Umsatzsteigerung von 25 % durch gezielte Kundenentwicklung.
- Identifikation von Einsparpotenzialen durch umfassende Prozesskostenanalysen
- Entwicklung und Präsentation von maßgeschneiderten
- Optimierungsvorschlägen für den Kunden
- Professionelle Marktbearbeitung sowie tiefgehende Kunden- und Konkurrenzanalyse
- Verantwortung für das gesamte Vertrags- und Angebotswesen

### 🎓 Aus-/Weiterbildung

#### **Diplom-Betriebswirt (FH)**

04/2004 – 11/2009

#### **Zertifizierter Trainer & Coach**

2023 – 2025

- Umfassende Weiterbildungen im Bereich Coaching & Training, um Mitarbeiter effektiv zu führen und zu coachen.

#### **Sprachen**

Deutsch: Muttersprache  
Bulgarisch: Muttersprache  
Englisch: sehr gut  
Russisch: gut



## **Gebiets- und Gebietsvertriebsleiter**

### **Düsseldorf**

07/2016 – 10/2019

- Führung und Entwicklung eines Teams von 50 Mitarbeitern und Verantwortung für die Personalbedarfsplanung.
- Durchführung des gesamten Rekrutierungsprozesses (Bewerbungsgespräche, Einarbeitung und Coaching)
- Organisation und Durchführung von Schulungen zur Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter
- Verantwortung für Budgetierung und Fuhrparkmanagement
- Kontinuierliche Qualitätskontrolle und Berichtswesen

## **Gebietsvertriebsleiter**

### **Düsseldorf**

10/2012 – 10/2019

- Steigerung der Neukundenakquise um 20 % durch strategische Markterschließung.
- Betreuung von Bestandskunden und Umsatzsteigerung um 15 % durch gezielte Cross- und Upselling-Maßnahmen.
- Präsentation des Unternehmens auf allen Entscheidungsebenen, vom Geschäftsführer bis zum Serviceleiter.
- Sachbearbeitung im Vertragswesen und effiziente Bearbeitung von Reklamationen.
- Erstellung von Wettbewerbsanalysen und Marktbeobachtungen.

## **Account Executive,**

Frankfurt am Main

01/2011 – 09/2012

## **Stellvertretender Geschäftsleiter, Erlangen**

09/2001 – 12/2010