**B2B - KUNDEN- UND VERTRIEBSMANAGER**

**INTERNATIONAL**



**BERUFSPROFIL UND ERFAHRUNG**

# Media Direkt GmbH Frankfurt

Marketingagentur für Präsentation von Produkten und Leistungen: Web-Design, Online-Marketing, PrintWerbung und die Produktion von Unternehmensfilmen

**2012-2013**

**B2B - SENIOR MULTIMEDIA CONSULTANT**

**Verantwortungsbereich:**

* Vergabe von Sendeplätzen an Unternehmen auf Deutschlands größten **internationalen** Wirtschaftsund Nachrichtensendern wie n-tv und N24
* **Organisation, Einführung, Coaching** und **Motivation** meiner Mitarbeiter bei bleibender Erfolgsrate
* Vertrieb von individuellen Drittberichterstattungen im Nachrichtenstil, Unternehmensfilmen, Google AdWords und Top Platzierungen im Internet
* 70% Außendienst bzw. Reisetätigkeit deutschlandweit

**Beiträge zum Geschäftserfolg:**

* Beförderung zur **Team-Leiterin** bereits nach einem Monat Tätigkeit
* Kontinuierlicher Erfolg, d.h. Einholung mehrerer Aufträge pro Woche und Betreuung und Einarbeitung neuer **Multimedia Consultants**
* Ausgezeichnet als erfolgreichster Kundenakquisiteur, gemessen an der hohen Anzahl der Neuaufträge pro Woche

**BERUFSPROFIL UND ERFAHRUNG** (Fortsetzung)

# Carl Friedrichs GmbH Frankfurt

Seit 1840 zählt das Unternehmen zu den führenden Karosseriebau-Betrieben in Deutschland. Aufbauhersteller und Entwickler von individuellen Sonderfahrzeugen für Regierungen und VIP.

**2009–2010**

**KEY ACCOUNT MANAGER**

**Zusätzlicher Verantwortungsbereich:**

* Optimierung der Kundenprozesse und Ergebnisverbesserung
* Kundenbetreuung namhafter Kunden in französischer, russischer und englischer Sprache

**Beiträge zum Geschäftserfolg (aus allen Positionen bei Carl Friedrichs GmbH)**

* Erfolgreicher Verkauf von gepanzerten Fahrzeugen an Regierungen und VIPs weltweit
* Vertiefung der Partnerschaften mit Daimler AG und Volkswagen AG
* Schlichtung u. a. interkultureller Missverständnisse durch soziale und interkulturelle Kompetenz

**2009-2010**

**PROJEKT MANAGER**

**Verantwortungsbereich:**

* Schnittstelle zwischen internationalen Kunden, Leiter Technik, Einkauf und Produktion
* Komplexe Koordination der Abläufe von Auftrag bis Auslieferung
* Organisation und Leitung von Meetings zwecks Ermittlung bestmöglicher technischer Lösungen für den Kunden

**2008–2010**

**EXPORT SALES ADMINISTRATOR**

**Verantwortungsbereich:**

* Vorbereitung individueller technischer Angebote
* Komplette Kaufabwicklung inklusive zolltechnischer Dokumentation sowie Kalkulationen
* Vertretung des Unternehmens auf Messen
* Regelmäßige Aktualisierung der Webpräsens des Unternehmens in verschiedenen Sprache

# Astoria Design GmbH Heidelberg

Europaweiter Handel mit neuen und gebrauchten Asphalt- und Betonmischanlagen bekannter Marken

**2007-2008**

**VERTRIEB INNEN- UND AUSSENDIENST**

**Verantwortungsbereich:**

* Verkauf von Asphalt-, Betonmischanlagen sowie anderen Baumaschinen im B2B Sektor **BERUFSPROFIL UND ERFAHRUNG** (Fortsetzung)
* Entwicklung von Vertriebsmarketingkonzepten
* Erarbeitung individueller Lösungen, Preisverhandlungen, Bestimmung der Finanzierungsmöglichkeiten, Organisation des Transports

**Beiträge zum Geschäftserfolg:**

* Gestaltung und Aktualisierung der Internetseite des Unternehmens in verschiedenen Sprachen
* Kundenfindung und Abwicklung mehrerer Geschäfte innerhalb kurzer Zeit
* Erfolgreiche Erschließung neuer Märkte innerhalb französischsprachiger Räume
* Erreichen einer stabilen Geschäftsbeziehung mit dem wachsenden Kundenstamm

# Deutsch-französische Industrie- und Handelskammer Paris

Förderung des deutsch-französischen Wirtschaftsverkehrs

**2005**

**Promoterin** an der Sorbonne Universität Paris

* Ergebnisreiche Gesprächsführung mit Geschäftsführung verschiedener deutscher Unternehmen zum Zwecke der Ausfüllung diverser Fragebögen im Auftrag der IHK Paris
* Besonders hohe Quote beim Erreichen der gesetzten Ziele

# KHP-Marketing Hamburg

Deutschlands führende Promotionsagentur sorgt mit kreativen Ideen für komplette Werbepräsenz.

Von Messe-Auftritten und der Buchung eines Messestands bis hin zu Messedienst und Controlling

**2003-2007**

**Freiberufliche Promoterin** während der Studienzeit

 • Überdurchschnittlich erfolgreiche Neukundengewinnung für renommierte Zeitschriften

## AKADEMISCHER WERDEGANG

**2002-2008**

**Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg** • **Dipl. Übersetzerin** für Deutsch, Russisch und Französisch mit Nebenfach Medizin • Weitere Schwerpunkte: Wirtschaft, Jura, Technik

**2006**

**Staatsuniversität Sankt-Petersburg** • **Auslandssemester** • Simultandolmetschen

• Konsekutivdolmetschen• Wirtschaftswissenschaft und Medizin als Nebenfach

**2005**

**Sorbonne III Paris** • **Auslandssemester** • Übersetzen und Dolmetschen • Wirtschaftswissenschaft **BERUFLICHE AUSBILDUNGEN**

**2009-2011**

**Heilpraktikerin für Psychotherapie** • **Thalamus Heilpraktiker Schule Offenbach** • bestandene amtsärztliche Prüfung

**2010**

**PSYCH-K® Coach** • Ausbildung bei **Energy Focus** • Verwandlung der inneren Glaubensmuster

## BERUFLICHE WEITERBILDUNGEN

**2010**

**Seminare für Führungskräfte** • **HDB Frankfurt** • Schlüsselkompetenzen

• Führungsqualitäten von Frauen und Männern • individuelles Führungsverständnis • eigenes Führungsprofil

**2009**

**Betriebswirtschaftslehre** • **Universität Heidelberg** • betriebliches Rechnungswesen• Finanzierung und Personalarbeit • Steuerlehre• Logistik• Marketing und Verkauf• Managementtechniken

**2008**

**Konfliktmanagement und Mediation** • **Universität Heidelberg** • Konfliktentstehung• Umgang mit unterschiedlichen Konfliktsituationen• vertrauensbildende Maßnahmen • Verhaltensalternativen **•** Konfliktbearbeitung

## SPRACHKENNTNISSE

**Deutsch** • Erstsprache

**Französisch** • verhandlungssicher

**Russisch** • Muttersprache

**Englisch** • verhandlungssicher

**Spanisch** • fließend

**Arabisch** • Grundkenntnisse

**Thai** • Grundkenntnisse

## WEITERE RELEVANTE KENNTNISSE

**MS-Office-Programme** • sehr gut

**Photoshop** • gut

**Wordpress** • sehr gut

**Salesforce** • sehr gut