

NR. 62312

**Gewünschte Position**  
**Einsatzorte**  
**Geschlecht**  
**Familienstand**

**Leiter Key Account/Niederlassungsleiter**  
 Bundesweit, Asien  
 männlich  
 verheiratet

**Einschätzung**

Unser Kandidat ist international erfahren und bringt vielseitige Berufserfahrung aus dem Bereich Sales mit, er konnte u.a. Positionen im Key Account, als auch in leitenden Funktionen erfolgreich ausfüllen.

Im persönlichen Gespräch durften wir einen sehr wortgewandten und aufgeschlossenen Kandidaten kennen lernen, der mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten zur Verfügung steht.

**Schulausbildung**

**02/1998 - 07/1998** Höhere Handelsschule

**08/1997 - 02/1998** Auslandsjahr,  
 High School Kentucky

**08/1996 - 07/1997** Fachhochschulreife,  
 Höhere Handelsschule

**08/1990 - 07/1996** Mittlere Reife,  
 Gesamtschule Hamburg

**Berufsausbildung**

**09/1998 - 07/2001** Speditionskaufmann

**Wehr-/Zivildienst**

**10/2001 - 07/2002** Zivildienst,  
 Johanniter Unfall Hilfe e.V.

**Praktika**

**08/2001 - 09/2001** Praktikant im Bereich Management

**Möglicher Beginn**

3 Monate zum Monatsende

**Sprachen**

Deutsch	Muttersprache
Englisch	verhandlungssicher
Spanisch	Grundkenntnisse
Chinesisch	Grundkenntnisse

**Berufserfahrung**

**01/2018 - heute Director Global & Key Accounts**

- \* Leitung, Führung und Entwicklung des Global / Key Account Teams
- \* Implementierung und Management von Global & Key Accounts
- \* Entwicklung und Ausführung von globalen Kontenplänen, um den Kundenumsatz weltweit zu halten und zu steigern
- \* Mitglied der Global Commercial Organization des Unternehmens
- \* Durchführung vierteljährlicher Business-Reviews mit dem Global / Key Konto sowie der jeweiligen Stakeholder / Sponsoren
- \* Verantwortlich für starkes Wachstum in der Region und maximalem Nutzung von Fläche und regionalem Potenzial

- \* Bearbeitung von Schadensfällen sowie rechtlichen Vertragsfragen

#### **06/2017 - 01/2018 Head of Automotive EMEA**

- \* Planung, Steuerung und Koordination der Vertriebsprozesse
- \* Sicherstellung einer reibungslosen und termingerechten Angebotsabgabe
- \* Optimierung der Vertriebsprozesse

#### **05/2016 - 06/2017 Elternzeit**

#### **04/2012 - 02/2016 Regional Head of Sales & Marketing Far East Asia, Internationale Spedition**

- \* Regionale Implementierung globaler Kunden
- \* Einführung eines Sales Reports für die Region APAC
- \* Mitwirkung bei der Bearbeitung von Tendarausschreibungen
- \* Koordination der lokalen Marketingmaßnahmen
- \* Akquisition von Neukunden
- \* Maßgebliche Beteiligung am Ausbau der Trade Lane Asien - Europa
- \* Verantwortung für das Reporting der Sales Manager
- \* Mitwirkung bei der Erstellung des regionalen sowie globalen Sales Budgets
- \* Teilnahme an internationalen Vertriebskonferenzen
- \* Koordination der Schulung der Vertriebsmitarbeiter/innen
- \* Fachliche Führung der Sales Manager in China, Hongkong, Taiwan, Korea, Thailand und Vietnam
- \* Permanente Beobachtung des Marktes

#### **09/2011 - 01/2012 Manager Global Accounts, Sales & Key Accounts, Shanghai, Internationale Spedition**

- \* Erstellung von Sales Strategien in Asien
- \* Akquisition neuer Kunden
- \* Erstellung komplexer Offerten nach Kundenwunsch
- \* Repräsentation des Unternehmens nach Außen
- \* Teilnahme an Management-Meetings

#### **10/2006 - 09/2011 Area Industry Vertical Manager Automotive Greater China, Internationale Spedition**

03/2009 - 09/2011

Area Industry Vertical Manager Automotive Greater China

- \* Budgetverantwortung für Marketing und Sales
- \* Koordination der globalen Vertriebsstrategie mit dem Fokus auf den Ausbau von Geschäften mit Industriekunden
- \* Erstellen von Richtlinien und Standardprozessen zur reibungslosen Integration neuer Geschäfte
- \* Auswertung von KPIs
- \* Verantwortung für das Wachstum der APAC-Area
- \* Führung regelmäßiger Sales Meetings
- \* Reporting den Area-Manager

08/2008 - 02/2009

Global Sales Manager Automotive

- \* Verantwortliche Führung von Projekten im Bereich Trade Lane Management
- \* Führung von Vertragsverhandlungen

- \* Implementierung neuer Kunden
- \* Konzeption einer globalen kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensstrategie
- \* Entwicklung und Erschließung neuer Geschäftsfelder zum Ausbau der Marktposition
- \* Identifizierung von Kundenwünschen

11/2006 - 07/2008

Key Account Manager Shanghai

- \* Akquisition neuer Geschäfte zur Erreichung der vereinbarten Wachstumsziele
- \* Pflege von Daten im CRM-System
- \* Teilnahme an Projekten zur Implementierung neuer Kunden in die bestehende IT-Landschaft
- \* Enge Zusammenarbeit mit den Senior Sales Managern
- \* Annahme und Lösung von Kundenreklamationen
- \* Durchführung von Kundenbesuchen in der EU sowie in China

**11/2002 - 10/2006 Sachbearbeiter Supply Chain, Handelsunternehmen**

- \* Beauftragung von Logistikdienstleistern mit dem Transport
- \* Verbuchung von Warenbewegungen im ERP-System
- \* Verhandlung von Frachtpreisen
- \* Verwaltung der Bestände

**Weitere Kenntnisse**

**Haben Sie Interesse an diesem Bewerber?**

Kontakt über

**LOGISTIC PEOPLE (Deutschland) GmbH**

**WO MENSCHEN KARRIERE MACHEN**

Andrina Hagemann

Hammerbrookstraße 93

20097 Hamburg

Telefon: 040 238555826

Fax: 040 238555815

Email: [a.hagemann@logistic-people.de](mailto:a.hagemann@logistic-people.de)

<http://www.logistic-people.de>

Ihre Anfrage bearbeiten wir mit größter Diskretion!

Unsere Dienstleistung ist erfolgsabhängig kostenpflichtig.

Wir arbeiten ausschließlich auf Grundlage unserer AGB welche Sie einsehen können unter

<http://www.logistic-people.de/rechtliches/agb-deutsch>