



Britta Henkelmann

Mein Erfahrungsschatz:

- Nationales Key Account Management LEH Deutschland (Rewe, Metro, Edeka, Kaufland, Kaiser's Tengelmann)
- Leitung von Vertriebsteams mit bis zu 40 Mitarbeitern
- Expertise in der Handelsstruktur / sehr gute Kundenbindungen
- Recruiting/ Coaching/ Potentialanalysen von Vertriebsmitarbeitern (innen + außen)
- Erfolgreiche Einführung von Innovationen, Line Extensions und neuen Marken
- Einführung und Entwicklung von neuen Vertriebs-, Marketing- und POS-Strategien
- Restrukturierung von Vertriebsabteilungen (Linienhierarchie, Matrix) und Optimierung der angrenzenden Abteilungen
- Implementierung von Kundenstammdatenprogrammen (CRM-Anwendungen); Entwicklung von geeigneten Berichtswesen
- Eskalations- und Deeskalationsmanagement bei Key Accounts
- Implementierung von Preis- und Konditionssystemen
- Strategische Weiterentwicklung des Vertriebsinnendienstes / Customer Service
- Erfahrungen aus unterschiedlichen Unternehmensstrukturen und –kulturen (amerikanische, englische, französische, niederländische und deutsche Unternehmen; familiengeführte Unternehmen + Großkonzerne / AG's)

Curriculum Vitae

Geburtsdatum: 6. Dezember 1970 in Oberhausen
Familienstand: ledig, keine Kinder
Verfügbarkeit: nach Vereinbarung

Kernkompetenzen:

• Kundenverantwortung

Entwicklung von JG Strategien; Vorbereitung, Führung und Nachhalten der JG; Akquisition + Kontaktaufbau; Verhandlung; Potentialermittlung; Budgetplanung; P&L Verantwortung; Maßnahmenplanung zur Verkaufsförderung; Absatz-, Umsatz- und Konditionsplanung; Erstellen von Marktanalysen; Entwicklung von Konditionssystemen, Vertragsunterlagen und channel- und kundenspezifischen Strategien; erfolgreiche Distribution und Entwicklung von Marken und Innovationen; Entwicklung von POS-, Marketing- und Verkaufsstrategien; Entwicklung von Strategien für die Bereiche Category Management und POS

• Mitarbeiterführung

Personalauswahl, Förderung und Zielsetzung, Motivation, Begeisterung für herausfordernde Ziele, Teambuilding, Coaching (training on the job) & Schulungen, Changemanagement, Aufdecken von Potentialen und deren Entwicklung (Verantwortung für bis zu 40 Mitarbeitern), Pionierarbeit und Geschäftsentwicklung (Aufbauen von Teams, Unternehmen und Marken in Zusammenarbeit mit allen Abteilungen), Entwicklung von Bonussystemen und Verträgen

Das können Sie von mir erwarten....

Direkt, offen und pragmatisch mit einer gesunden Portion Humor - so beschreibe ich meinen Arbeitsstil. Praxisnah, mit einem hands-on-approach, kann ich mich sehr schnell in ein neues Umfeld einarbeiten. Bei der Entwicklung und Implementierung von Veränderungen jeglicher Art behalte ich den Menschen, seinen Spaß an der Arbeit und seine individuellen Fähigkeiten im Auge. Fundiertes Know-How und Teamfähigkeit können auch bei einer großen Herausforderung zum gewünschten Erfolg gemeinsam mit dem Team verhelfen.

BERUFSERFAHRUNG

| | |
|-------------------|--|
| Seit 08/2013 | Aufbau einer Vertriebsstrategie für die Marke Captain Pain (Segment Sportgetränke) <ul style="list-style-type: none">• Festlegung der richtigen Distributionspunkte• Aufstellung einer Strategie für einen Leasing AD• Unterstützung bei der Akquisition von nationalen Key Accounts |
| 08/2012 – 07/2013 | Interim Management Nationale Vertriebsleitung bei Calidris 28 – 28 BLACK (ehemals "schwarze Dose 28"; Kategorie: Energy Getränke) <ul style="list-style-type: none">• Nationales Key Account Management für Rewe, Metro, Kaufland, Kaiser's Tengelmann und Lekkerland (Entwicklung einer JG-Strategie, Führen und Nachbearbeitung der JG, Entwicklung von kundenindividuellen Vermarktungaktivitäten)• Implementierung und Steuerung einer externen Leasing-Sales-Force (Verdopplung des AD auf ein Team von 16 Aussendienstlern)• Verantwortungsübernahme für die komplette AD Mannschaft• Entwicklung und Implementierung eines Reportingsystems• Strategieentwicklung zur Verkaufsförderung mit alleiniger Umsetzung von Customer Trade Aktivitäten• Entwicklung eines neuen EDV-unterstützten Besuchsberichtswesens• Budgeterarbeitung und Forecastplanung <p><i>Resultate: erhebliche Umsatzsteigerung gesamt vergl. mit Vorjahresmonatswerten – Verringerung der Vermarktungskosten bei den JG - Erhöhung der Vermarktungsaktivitäten – Erhöhung der Visibility durch Verdopplung der Zweitplatzierungen, Vergrößerung der Kontaktstrecke am Regal – weiterer Aufbau der bestehenden Kundenbeziehungen (EK Key Accounts)</i></p> |
| 04-05/2012 | Interim Management Projekt bei Best of retail Unterstützung eines Start-up Unternehmens mit hochwertigen Marken aus dem Mode- und Accessoirebereich mit folgenden Aufgaben: <ul style="list-style-type: none">• Entwicklung einer Vertriebs- und POS-Strategie• Ausweitung der Distribution von den Marken in D• Wettbewerbsanalysen• Market-Research• Coachingmaßnahmen für den AD |
| Seit 03/2012 | Inhaberin – Geschäftsreich Leistungen: <ul style="list-style-type: none">• Interim Management• Verkaufstrainings www.geschäftsreich.de |
| 09/2011 – 02/2012 | Weiterbildungsmaßnahmen zur Existenzgründung; NLP-Weiterbildung; Umsetzung der Gründungsidee; Ausbildung zur Kosmetikerin / Weiterbildung an einer Visagistenschule / Praktika in Kosmetikinstitute |

| | |
|-------------------|---|
| 02/2010 – 09/2011 | Mid Ocean Brands Germany Country Managerin D-A-CH (Deutschland, Österreich, Schweiz) <ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlich für 3 Account Manager + Verantwortung für den Innen-dienst (Zielsetzung, Organisation und Führung des Teams, Personalein-stellung, Personalentwicklung, Coaching) • Komplette Neu-Entwicklung der Sales-, Konditions- und Marketing-Strategie • Entwicklung eines neuen Berichtswesens • Implementierung eines Key Account Management Systems: <ul style="list-style-type: none"> - Definition der Key Accounts - neue Segmentation der Kunden in D-A-CH, Übernahme der Verantwor-tung der wichtigsten Key Accounts • Entwicklung, Einführung und Führen von Jahresgesprächen • Leitung eines Projekts zur Strategieänderung für Nordeuropa (BLX, UK, D-A-CH, Skandinavien) <p><i>Resultate: Umsatzsteigerung seit 08/2010 nach 3jährigem Umsatzrück-gang um 10%; engere Zusammenarbeit mit den wichtigsten Kunden; Umsatzsteigerung bei den Kunden in eigener Betreuung um 20-200%; erfolg-liche Umsetzung der neuen Sales Strategie durch die Mitarbeiter; stark verbesserte Reputation des Unternehmens in D-A-CH</i></p> |
| 02/2009 – 01/2010 | Berufliche Neuorientierung (Coaching Maßnahmen, Teilnahme an Sprachkursen, Weiterbildungsmaßnahmen, Auslandsaufenthalte) |
| 12/2005-01/2009 | Danone Waters Deutschland Nationale Verkaufsleiterin <ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlich für 8 Regionalleiter und 28 Außendienstler im LEH mit allen Bereichen (Zielsetzung, Organisation und Führung des Teams, Personalein-stellung, Personalentwicklung, Coaching) • Strategieentwicklung zur Verkaufsförderung in Absprache mit Trade Marke-ting/ Marketing • Steuerung einer externen Leasing-Sales-Force • Implementierung eines neuen Berichtswesens • Entwicklung von Preis- und Konditionssystemen • nationale Distribution von Innovationen • Führungskräftecoaching • Entwicklung und Umsetzung von neuen Werkzeugen für die Außendienst-mannschaft • Implementierung einer neuen Multiplacement-Strategie • internationale Projektleitung für die langfristige Vorgehensweise am Markt • Verantwortung von regionalen Key Accounts • Erarbeitung von Vertriebsstrategien |

zusätzlich seit 02/2008:

- Umstrukturierung der Vertriebsorganisation in eine Matrix-Organisation
- Führung des Innendienst-Teams (6 Mitarbeiter) mit Änderung der Aufgaben-verteilung, Steigerung d. Effizienz, ZA mit allen Abteilungen
- Verantwortung von Nationalen Key Accounts aus dem LEH (Globus/ Metro, Absatz-, Umsatz- und Sortimentsplanung; Budgetverantwortung bis zu 80 Mio.€; Planung der Aktions- und Preispolitik)

Resultate: Umsatzsteigerung in den Jahren um jeweils 5-7% gesamt – Umsatz national 500Mio€ [bei den nat. KA 4%]; erhöhte Promotionhäufigkeit; ge-steigerte Distribution in allen Handelsketten/GAM; Verbesserte Platzierung; Steigerung der Zweitplatzierungen um 25%

| | |
|-------------------------|--|
| 05/2004 -08/2005 | Scottish & Newcastle Regionale Verkaufsleiterin für das Gebiet Westdeutschland/ on-Trade <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau einer neuen Vertriebs- und Marketinggesellschaft • disziplinarische Verantwortung für 6 Mitarbeiter; Verantwortung für Zielsetzung, Personalweiterbildung, Organisation, Budget und Führung des Teams • Entwicklung und Umsetzung einer neuen Verkaufs- und Marketingstrategie national und regional • Organisation und Durchführung von hochwertigen und wichtigen Events in der Region • Distributionsaufbau sowohl im GfGH wie auch im Top-Gastronomie- und Eventbereich |
| 06/2001-03/2004 | Eckes AG Nationale Key Account Managerin Systemgastronomie/Hotellerie und Regionalleiterin West <ul style="list-style-type: none"> • Umstrukturierung des Vertriebs • Erstellung von Marketingstrategien und Konzepte zur Einführung neuer Premium-Marken (Business Development) • Einführung eines neuen gastroexklusiven Sortiments, Akquise von Kunden • Einstellung und Einarbeitung eines neuen Teams von vier Mitarbeitern • Verantwortlich für die Nationalen Key Accounts mit Absatz-, Umsatzplanung, kundenindividuelle Maßnahmenplanung, Budgetverantwortung bis zu 80 Mio.€ |
| 09/2000-05/2001 | Gebietsleiterin für das Team Deutschland Mitte West <ul style="list-style-type: none"> • Personalverantwortung für 5 Mitarbeiter • Budgetplanung in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern • Organisation und Durchführung von Tagungen • Betreuung von Topkunden aus dem Getränkefachgroßhandel + HoReCa Verantwortung für das umsatzstärkste Team mit 23 Mio. DM |
| 06/1998-08/2000 | Bezirksleiterin für den Raum Köln/Bonn/Aachen <ul style="list-style-type: none"> • Betreuung von 60 Direktkunden (Getränkefachgroßhandel) und ca. 700 Indirektkunden (Szenegastronomie, Hotellerie, gehobene Gastronomie, GV) • Umsatzverantwortung von 5,5 Mio. DM • Verwaltung eines Marketingbudgets • Erstellung von Rentabilitätsanalysen • Organisation von Großevents in der Gastronomie bzw. für Kunden • Administrative Verwaltung des Kundendatenstamms • Steigerung des Umsatzes von alkoholfreien Getränken um 15% |
| 05/1997-05/1998 | Ernest & Julio Gallo: Bezirksleiterin Raum Köln/Bonn/Aachen) - LEH <ul style="list-style-type: none"> • Betreuung von 220 Kunden jeglicher Größe und Handelsorganisation im Lebensmittelhandel • Positionierung des Sortiments und Zweit- und Drittplatzierungen; Akquisition von Neukunden; Bearbeitung von Sonderdurchgängen • Erhöhung der Dauerzweitplatzierungen von 30% auf 75% der Märkte |

STUDIUM

10/1991-04/1997

Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn

- Studium der Oecotrophologie mit abgeschlossenen Diplom

TÄTIGKEITEN NEBEN DEM STUDIUM

Tätigkeiten in der Marktforschung

5-jährige Tätigkeit als Reiseleiterin innerhalb Europas
Betreuung von Kinder- und Jugendreisegruppen

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch: Muttersprache

Englisch: sehr gut in Wort und Schrift (fließend; Unternehmenssprache bei allen Arbeitgebern)

Italienisch: gut in Wort und Schrift (konversationsfähig)