



MARIE GRAF

PERSÖNLICHE DATEN

Name

Marie Graf

Adresse

Am Wasserwerk 17
Gießen, 35390

Telefonnummer

+49 30 123 456 789

E-Mail-Adresse

beispiel@cvmaker.de

FÄHIGKEITEN

Kundenbeziehungsmanagement

Kundenplanung und Strategie

Bedürfnisbeurteilung

Cross-Selling und Upselling

Verhandlungen

Vertragsmanagement

CRM-Software

Marktforschung und -analyse

KURSE UND ZERTIFIKATE

ESSCL Zertifikat: Vertriebskompetenz im

Verkauf (online)

Certified Professional Business Negotiator,

C4 Center for Negotiation

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch ●●●●●

Englisch ●●●●●

Französisch ●●●●●

Chinesisch ●●●●●

Ergebnisorientierter Key-Account-Manager mit mehr als 5 Jahren Erfahrung in einem schnelllebigen, dynamischen Umfeld. Nachgewiesene Erfolge beim Aufbau und der Pflege enger Kundenbeziehungen, beim Übertreffen von Verkaufszielen und bei der Steigerung des Umsatzes. Ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten, um schnell und effektiv auf die Bedürfnisse und Anliegen der Kunden einzugehen und starke Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.

BERUFSERFAHRUNG

Account-Manager

2021 - Gegenwärtig

Vertriebspiraten GmbH, Leipzig

Verwaltete ein vielfältiges Portfolio von Großkunden und sorgte für Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und Umsatzwachstum. Arbeitete eng mit Kunden zusammen, um deren geschäftliche Anforderungen und Herausforderungen zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die mit ihren Zielen übereinstimmen. Führte regelmäßige Geschäftsbesprechungen mit Kunden durch, um Leistungskennzahlen zu besprechen, Verbesserungsmöglichkeiten zu ermitteln und neue Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen. Fungierte als Hauptansprechpartner für Kunden, um Anfragen zu beantworten, Probleme zu lösen und für eine offene Kommunikation zu sorgen.

- Orchestrierte eine umfassende Wachstumsstrategie, die innerhalb des ersten Quartals zu einer Umsatzsteigerung von 25 % führte.
- Implementierte eine proaktive Kundenbindungsinitiative, die zu einer bemerkenswerten Kundenbindungsrate von 98 % in zwei aufeinanderfolgenden Jahren führte.

Vertriebsmitarbeiter

2018 - 2021

OnlineTrends AG, Chemnitz

Arbeitete mit dem Marketingteam bei der Entwicklung zielgerichteter Kampagnen und Materialien zusammen, um den Kunden das Nutzenversprechen effektiv zu vermitteln. Stellte Produktdemonstrationen und Schulungen für Kunden bereit, damit diese die Funktionen und Vorteile der angebotenen Lösungen voll ausschöpfen können. Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks innerhalb der Branche, Teilnahme an Konferenzen und Veranstaltungen, um über Markttrends und Aktivitäten der Konkurrenz auf dem Laufenden zu bleiben.

- Gehörte durchgehend zu den besten 5 % der Vertriebsmitarbeiter, die ihre individuellen Verkaufsquoten erreichten und übertrafen.
- Ermittelte und verfolgte neue Geschäftsmöglichkeiten innerhalb des bestehenden Kundenstamms, was innerhalb eines Jahres zu einer Umsatzsteigerung von 15 % führte.

ZUSÄTZLICHE ERFAHRUNG

Einzelhandelsassistentin, Takko, Leipzig, 2014 - 2017

BILDUNG

Bachelor of Arts (B.A.) Betriebswirtschaft, Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig