

Lebenslauf

Angaben zur Person

Rabert, Thomas

06.November 1986 in Hürth

Bachstr.93

40764 Langenfeld

Tel: 0176 81337076

Email: thommyRabert@web.de

Ledig

keine Kinder



Berufserfahrung

- | | |
|-------------------|--|
| 03/2019 - heute | Scraegg GmbH, Sales Manager (Wiesloch, NRW) |
| 07/2018 - 02/2019 | Gedankenburg GmbH & Co.KG , Key Account Manager (Düsseldorf) |
| 03/2016 - 06/2018 | Beko Käuferportal GmbH , Business Success Manager (Düsseldorf, Frankfurt, Berlin) |
| 02/2014 - 02/2016 | StepStone Deutschland GmbH , Inside Sales Consultant (Düsseldorf) |
| 05/2012 - 12/2013 | Quotatis GmbH, Junior Account Manager (Köln) |
| 10/2009 - 03/2011 | megacult - marketing for the masses GmbH, Praktischer Ausbildungsteil als
Veranstaltungskaufmann (Köln) |
| 07/2007 - 06/2008 | Friedrich-Fröbelschule, Zivildienstleistender (Moitzfeld) |

Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

Scraegg GmbH: Kundenakquise und Präsentation der Maschine im Außendienst, Ausbau der bestehenden Kunden + Erstellung von Rolloutplänen und Strategien, Akquise neuer Distributions- und Vertriebspartner, Vertragsverhandlung, Onboarding, Schulung und Betreuung der Partner, Angebotsmanagement, Forecastplanung, Erreichen von definierten KPIs, enge Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit mit Customer Success + Marketing, Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen, Unterstützende VKF Maßnahmen beim Kunden vor Ort, Vereinzelt Zusammenarbeit mit Märkten des LEH, Eigenständige Planung der Woche aus dem Homeoffice, CRM Pflege und Reporting, Alleinige ganzheitliche Verantwortung für die PLZ Bereiche 0,1,3,4 und 5

Gedankenburg GmbH & Co. KG: Verkauf von Stellenanzeigen und begleitenden Recruitingmaßnahmen, Implementierung neuer Produktlinien, Kundenakquise im Innen- und Außendienst, Bestandskundenpflege und Ausbau, gemeinsame Vor-Ort Termine mit Kooperationspartnern, Angebotsmanagement, Projektmanagement, Erstellen von Mediaplänen, Forecastplanung, Vertragsverhandlungen, Einhalten von KPI's, Pflegen von Reportingtools und CRM Systemen, Eigenständige Organisation und Planung der Arbeitswoche, Unterstützung und Vertretung der Geschäftsführung, Zusammenarbeit mit bestehenden Kooperationspartnern, Aushandeln neuer Verträge mit zukünftigen Dienstleistern und Partnern, Onboarding neuer Mitarbeiter

Beko Käuferportal GmbH: Kundenbetreuung im Außendienst, Ausbau und Pflege der Bestehenden Kooperationen, Präsentation von Workshops und Schulungen Prozessfindung und Optimierung der bestehenden Prozesse, Lösungsverkauf, Kündigungsrückgewinnung, Neuakquise und Terminierung, Reklamationsbearbeitung, Beziehungsmanagement, Forecasterstellung, Reportings, 1,8 Mio. EUR Umsatzverantwortung, Verhandlungsführung mit Entscheidungsträgern im Bereich KMU, Einführung neuer Produkte, Leadmanagement, Eigenverantwortliche Organisation und Strukturierung der Arbeitswoche, Onboarding und Coaching neuer Mitarbeiter

StepStone Deutschland GmbH: Verkauf von Stellenanzeigen, Neukundenakquise, Bestandskundenbetreuung, Kundenservice, allgemeine Bürotätigkeiten, Angebotserstellung, Vertragsverhandlungen, Umsatzsteigerung und Erweiterung der Kundenverhältnisse, gelegentliche Messebesuche, erreichen definierter KPI's und Vertriebsziele

Quotatis GmbH: siehe StepStone

Megacult, marketing for the masses GmbH: Mitarbeit im Event Departement; Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung großer Veranstaltungen wie z.B des Fisherman's Friend StrongmanRun; Erstellung von Kalkulationen, Einholung von Angeboten bei externen Dienstleistern, Ansprechpartner Kundenservice, eigenverantwortliche Planung und Durchführung von Promotionaktionen z.B in Supermärkten zur Umsatzsteigerung

Schulbildung

10/2008 - 10/2011 Ausbildung zum Verkaufsfachmann an der Macromedia, Akademie der Medien in Köln
07/2003 - 07/2007 Integrierte Gesamtschule Paffrath in Bergisch Gladbach
04/2002 - 06/2003 Oscar-Gründler Gymnasium in Gebesee
07/1997 - 04/2002 Nicolaus-Cusanus-Gymnasium in Bergisch Gladbach

Bezeichnung der erworbenen Qualifikation

01/2012 Verkaufsfachmann laut IHK (83 Punkte)
06/2007 Allgemeine Hochschulreife/ Abitur

Sprachkompetenz

Muttersprache Deutsch
Weitere Sprachen Englisch Sehr gut in Wort u. Schrift; Business - Englisch
Latein; Latinum

Persönliche Fähigkeiten und Kompetenzen

PC-Kenntnisse und Kompetenzen Sehr Gute Kenntnisse im Microsoft Office Professional Paket
Gute Kenntnisse im CRM System „Superoffice“
Gute Kenntnisse SAP Business by Design
Gute Kenntnisse Salesforce CRM
Gute Kenntnisse Teamleader + Xentral CRM

Führerschein(e) Klassen B,M,L seit 12/2004

Schulungen und Fortbildungen Professioneller Telefonverkauf, 2tägiges Seminar mit Klaus J. Fink
Das Neue Hardselling, Seminar mit Martin Limbeck
Verschiedene Coachings und Seminare mit Trainern der Limbeck Group

Weitere Nebentätigkeiten

06/2008 - 09/2009 Mitarbeiter im Callcenter eines Marktforschungsinstituts
06/2008 - 10/2008 Spülhilfe im Rehasentrum Reuterstrasse in Bergisch Gladbach
06/2005 - 07/2005 Ferienjob in der EDV Abteilung der Firma Krüger, Bergisch Gladbach

Langenfeld, den 07. Juli 2020