

## Arbeitszeugnis

Herr Torsten Weitendorf, geboren am 07.05.1967, war vom 01.09.2016 bis zum 31.08.2019 als regionaler Key Account Manager in unserem Unternehmen tätig.

Die Peter Kölln GmbH & Co. KGaA ist ein mittelständisches Markenartikelunternehmen in der Nahrungsmittelbranche und stellt unter der Marke Köln Getreideprodukte, insbesondere Haferflocken und Müsli her. Weiterhin vertreibt das Unternehmen Speiseöle und Pflanzenfette unter den Marken Mazola®, Biskin®, Livio® und Palmin®.

In dieser Funktion bestanden die wesentlichen Aufgaben von Herrn Weitendorf in der selbstständigen Erledigung folgender Tätigkeiten:

- die umfassende Betreuung bestehender Schlüsselkunden
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- kundenorientierte Umsetzung von Unternehmensstrategien
- Planung und Überwachung von Umsatz und Ertrag
- Initiieren, Nachhalten und Auswerten von Aktionsmaßnahmen
- Identifikation von Potentialen bei Listungen, Distribution und Platzierungen und deren Erschließung
- Planung, Koordination und Umsetzung von POS Maßnahmen
- Planung und Überwachung des Budgets
- Planung und Durchführung von Messen
- Planung von Talon-Durchgängen

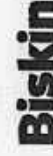
Herr Weitendorf betreute die folgenden Kunden in Deutschland eigenverantwortlich:

- Rewe Niederlassungen (Nord, Ost, West, Mitte, Süd und SüdWest, Rewe Dortmund)
- Rewe Partner (Seigros, Wasgau, Dohle, Galeria Karstadt Kaufhof)
- RTG-Mitglieder (Bartels Langness, Bunting Unternehmensgruppe, Klaas + Kock, Kaes, Citti und Chefs Culinar, Hamberger, Konsum Dresden)

Während seiner Tätigkeit als regionaler Key Account Manager steigerte Herr Weitendorf den Absatz und Umsatz seiner Kunden überdurchschnittlich. Er erhöhte deutlich die Aktionshäufigkeit, -platzierungen und -abverkäufe und sorgte für ertragssteigernde Sortimentsausweitungen.

Herr Weitendorf verfügt über eine außergewöhnlich gute Auffassungsgabe, einen breiten Erfahrungsschatz und exzellentes Fachwissen, das er jederzeit zielgerichtet und äußerst erfolgreich in der Praxis einsetzte. Herr Weitendorf zeigte stets eine sehr hohe Initiative

Peter Kölln GmbH & Co. KGaA, Emshorn, Amtsgericht Pirmseberg, HRB 1793 EL, Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Detlef H. Tietgen, Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrates: Ernsthermann Köln sen., Persönlich haftende Gesellschafterin: Köln Industrie- und Handelsgesellschaft mbH, Emshorn, Amtsgericht Pirmseberg, HRB 100 EL, vertreten durch ihren Geschäftsführer Dr. Christian von Boetticher, Westerstraße 22-24, 25336 Emshorn, Tel: +49 (0) 41 21 - 648-0, Fax: +49 (0) 41 21 - 6639, [www.koeln.com](http://www.koeln.com), E-Mail: [koeln@koeln.com](mailto:koeln@koeln.com), USt-ID: DE812628396, ATU69415956, GLN 40 00540 00000 9



und Einsatzbereitschaft. Er war für uns auch über die geregelte Arbeitszeit hinaus verfügbar. Weiterhin stellte Herr Weitendorf das Interesse des Unternehmens stets in den Vordergrund.

Wegen seiner stets verbindlichen, kooperativen und hilfsbereiten Art war Herr Weitendorf sowohl für Vorgesetzte als auch für Kollegen des Vertriebsteams ein sehr geschätzter und vorbildlicher Gesprächspartner.

Dank seiner Berufserfahrung und seiner außergewöhnlich breit gefächerten Fachkunde erzielte er nicht nur überdurchschnittliche Erfolge in allen Verantwortungsbereichen, sondern wurde von Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen als kompetenter Ansprechpartner geschätzt. Auch diverse Rückmeldungen seitens unserer Kunden unterstrichen immer wieder seine fachliche und persönliche Kompetenz.

In Herrn Weitendorf fanden wir einen sehr motivierten und zuverlässigen Mitarbeiter, der auch unter höchster Belastung seine Aufgaben in ausgezeichnete Weise erledigte. Seine Leistungen fanden stets unsere vollste Zufriedenheit.

Herr Weitendorf scheidet auf eigenen Wunsch am 31.08.2019 aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern Herrn Weitendorfs Entschluss außerordentlich, da wir mit Herrn Weitendorf einen außergewöhnlich wertvollen Mitarbeiter verlieren. Wir danken ihm für die stets exzellente Mitarbeit und wünschen ihm für seine neuen Herausforderungen in der Zukunft weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute!

Elmshorn, den 31.08.2019

Peter Köln GmbH & Co. KGaA

ppa.

André Tschirner

-Geschäftsleitung Vertrieb-

Peter Köln GmbH & Co. KGaA, Elmshorn, Amtsgericht Pinneberg, HRB 1793 EL, Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Detlef H. Tietgen, Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrates: Ernsthermann Köln sen. Persönlich haftende Gesellschafterin: Köln Industrie- und Handelsgesellschaft mbH, Elmshorn, Amtsgericht Pinneberg, HRB 100 EL, vertreten durch ihren Geschäftsführer Dr. Christian von Boetticher, Westerstraße 22-24, 25336 Elmshorn, Tel: +49 (0) 41 21 - 648-0, Fax: +49 (0) 41 21 - 6639, www.koeln.com, E-Mail: koeln@koeln.com, USt-ID: DE812628396, ATU69415956, GLN 40 00540 00000 9



**Biskin**

**Livio**

## Zeugnis

Die Global Cosmed Group ist eine international ausgerichtete mittelständische Unternehmensgruppe mit innovativen Produkten aus den Bereichen (Kinder-) Körperpflege & Kosmetik sowie Wasch-, Putz- & Reinigungsmittel. Ein Großteil des Erfolgs beruht auf der kundenorientierten Geschäftspolitik, in deren Rahmen das Vertriebsteam mit hohem Engagement und unternehmerischen Denken nachhaltige Kundenbeziehungen schafft und pflegt.

Herr Torsten Weitendorf, geboren am 07.05.1967 war seit dem 01.04.2014 bis zum 31.08.2016 in unserem Unternehmen als Key Account Manager im Bereich Vertrieb tätig.

Zu seinen Aufgaben gehörten im Wesentlichen folgende selbständige Tätigkeiten:

- Vertrieb unserer Markenprodukte im deutschsprachigen Raum
- Eigenverantwortliche und selbständige Betreuung unserer Großkunden
- Eigenverantwortliche Vorbereitung und Durchführung der Verkaufs- und Jahresgespräche
- Steuerung des Kundenbudgets
- Optimierung der Leistung, der Distribution, der Sortimentsbreite und verkaufsfördernden Maßnahmen zur Festlegung und Ausbaus des Marktanteils
- Gewinnung von Neukundengeschäft

Herr Weitendorf verfügte über ein äußerst umfassendes und hervorragendes Fachwissen, das er zur Bewältigung seiner Aufgaben stets sehr sicher und erfolgreich eingesetzt hat. Er hat sich innerhalb kürzester Zeit in den ihm gestellten Aufgabenbereich eingearbeitet. Er war sehr motiviert und zeigte ein sehr hohes Maß an Initiative und Leistungsbereitschaft. Er führte alle Aufgaben stets selbständig, äußerst sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Auch in Situationen mit extrem hohem Arbeitsanfall erwies sich Herr Weitendorf als sehr belastbarer Mitarbeiter und ging jederzeit überlegt, ruhig und zielorientiert vor.

Seine Arbeitsergebnisse waren, auch bei wechselnden Anforderungen und unter sehr schwierigen Bedingungen, stets von sehr guter Qualität. Herr Weitendorf erfüllte unsere Erwartungen stets in jeder Hinsicht. Wir waren mit seinen Leistungen jederzeit äußerst zufrieden.

Von Vorgesetzten, Kollegen und Kunden wurde er gleichermaßen geschätzt. Er verhielt sich jederzeit loyal gegenüber dem Unternehmen und überzeugte durch seine persönliche Integrität. Im Kontakt mit Kunden zeichnete sich Herr Weitendorf durch äußerst professionelles Auftreten aus.



GLOBAL COSMED GmbH  
Moorfuhrtweg 15, D-22301 Hamburg

Herr Weitendorf verlässt uns auf eigenen Wunsch und wir bedauern seinen Fortgang sehr.  
Wir danken Herrn Weitendorf für die stets sehr gute Zusammenarbeit und wünschen ihm auf  
seinem weiteren Berufs- und Lebensweg viel Glück und Erfolg.

Hamburg, den 31.08.2016

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Eckhard Rühl'.

Eckhard Rühl  
-Vertriebsleiter-

Global Cosmed GmbH  
Moorfuhrtweg 15, D-22301 Hamburg  
Telefon: +49 (0) 40 646 04 20 - 0  
Telefax: +49 (0) 40 646 04 29 - 59  
info@globalcosmed.eu

AG Hamburg, HRB 99479; GESCHÄFTSFÜHRER: Dr. Andreas Melimanka, Arthur Melimanka  
STEUERNUMMER: 43/725/00927; Finanzamt Hamburg-Barmbek-Uhlenhorst  
USt.ID.NR: DE252041028; ILN: 42 502697 0000 5  
Bankverbindung: Deutsche Bank Hamburg (BLZ 250 700 24), Kto.Nr. 37 13 211  
IBAN: DE02200700240371321100; SWIFT: DEUTDE33HAN

## ZEUGNIS

Herr Torsten Weitendorf, geboren am 07.05.1967 in Hamburg, trat am 01.03.2011 in unser Unternehmen ein und wurde mit Beginn des Arbeitsverhältnisses in den außertariflichen Vergütungsbereich übernommen. Er war in unserem Unternehmensbereich Vertrieb als Key Account Manager National tätig. Herr Weitendorf verlässt unser Unternehmen zum 31.03.2014.

In der Funktion des Key Account Managers war er verantwortlich für die Realisierung der aus dem Unternehmensauftrag abgeleiteten Ziele. Hierzu gehörten insbesondere:

- Planen und Überwachen von Distributionsparametern und Umsatzvorgaben.
- Führen von Kundengesprächen, wie Listungs- und Jahresplanungsgespräche und das Tätigen von Verkaufsabschlüssen.
- Betreuung folgender Kunden: Aldi Süd, Aldi Nord, PHD-Hamburg, tegut, EDEKA Nord, EDEKA Minden, EDEKA Hessenring, EDEKA Nordbayern, EDEKA Südbayern.
- Einleiten und Kontrollieren deckungsbeitragsorientierter Maßnahmen sowie das Entwickeln und Durchsetzen erfolgreicher Marktstrategien.

Herr Weitendorf war für unsere Kunden in jeder Hinsicht ein kompetenter Gesprächspartner. Marktveränderungen und Wettbewerbsdaten analysierte er mit ausgeprägtem Sachverstand. Die von Herrn Weitendorf entwickelten Konzepte fanden allseitige Akzeptanz und erwiesen sich darüber hinaus immer als sehr erfolgreich. Komplexe Vertriebsstrategien wurden von ihm systematisch und zielgerichtet unter Beachtung wirtschaftlicher Aspekte vorbereitet und konzeptionell abgesichert. Herr Weitendorf arbeitete stets mit sehr hohem persönlichem Engagement an seinen Aufgaben und stellte, falls erforderlich, persönliche Interessen gerne zurück.

Aufgrund seiner langen Berufserfahrung, seiner Zuverlässigkeit und Gewissenhaftigkeit hat Herr Weitendorf stets sehr gute Arbeitsergebnisse erzielt. Aufgrund dieser ihn auszeichnenden Eigenschaften erzielte Herr Weitendorf besonders hochrangige Vertragsabschlüsse und hochwertige Arbeitsergebnisse.





Herr Weitendorf arbeitete an den ihm gesetzten Aufgaben zu jeder Zeit sehr ziestrebig und engagiert. Er hat die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt. Die Arbeitsausführung entsprach auch bei schwierigen Bedingungen höchsten Qualitätsmaßstäben. Sein kollegiales Verhalten gegenüber Mitarbeitern war stets vorbildlich. Das Verhalten gegenüber Vorgesetzten war immer korrekt und verbindlich.

Herr Weitendorf war zu jeder Zeit absolut ehrlich, vertrauenswürdig und loyal war. Wir haben ihn als vertrauensvollen Mitarbeiter kennen gelernt, der unseren Anforderungen stets in allen Punkten voll gerecht wurde.

Herr Weitendorf verlässt unser Unternehmen mit dem heutigen Tag, um sich einer neuen Aufgabe zuzuwenden. Wir danken Herrn Weitendorf sehr für die immer hervorragende und erfolgreiche Zusammenarbeit und bedauern sein Ausscheiden außerordentlich.

Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Salzkotten, 31.03.2014

Dan Cake Deutschland GmbH

**DAN CAKE**  
Deutschland GmbH  
Thüler Straße 102  
D-33154 Salzkotten  
Tel.: +49 (0) 5258 974499-0  
Fax: +49 (0) 5258 974499-9

Mitglied der Geschäftsleitung

Dan Cake Deutschland GmbH  
Thüler Straße 102  
D-33154 Salzkotten  
Tel.: +49 (0) 5258 - 974499-0  
Fax: +49 (0) 5258 - 974499-9

Geschäftsführerin: Maria Lohre  
Sitz der Gesellschaft: Salzkotten  
Registergericht: Paderborn - HRB 9406  
Ust.-ID Nummer: DE 815102598  
Steuernummer: 339/5810/1912

Vollbank Büren und Salzkotten eG  
BLZ: 47261603  
Konto: 710 710 010  
BIC: GENODEM33BUS  
IBAN: DE45 4726 1603 0710 7100 10

## Arbeitszeugnis

Herr Torsten Weitendorf, geboren am 07. Mai 1967 in Hamburg war vom 01.06.2008 bis 31.01.2011 bei Luigi Lavazza Deutschland GmbH als regionaler Key Account Manager tätig. Im Rahmen dieser Position war er verantwortlich für die:

- **Betreuung folgender Kunden:**
  - EDEKA Regionen (Hessenring, Nord, Nordwest, Minden)
  - BBB & R Mitglieder (Bünting, Bartels - Langness, Citti sowie deren Verrechnungspartnern).
  - Rewe Regionen (Nord, Ost)
  - Coop Schleswig Holstein
  - Dirk Rossmann GmbH
- **Umsetzung von Listungs- und Aktionsvereinbarungen**
- **Mitwirkung an der Umsatz-, Ertrags- und Produktionsplanung für die ihm zugewiesenen Kunden**
- **Erreichung der Umsatz- und Ertragsziele**
- **Planung und Durchführung von Jahresgesprächen**
- **Steuerung externer Vertriebsmitarbeiter**
- **Pflege des Kundenplanungssystems**
- **Gewinnung von Neukunden**

Wir bescheinigen Herrn Weitendorf hervorragende Kontakte zu den Entscheidungsträgern.

Herr Weitendorf verfügt über eine ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung und hat ein sehr gutes Verständnis für Zahlen und vertriebliche Zusammenhänge.

MS-Office beherrscht er perfekt. Neben seiner kommunikativen Kompetenz und seinem Organisationstalent ist besonders seine Zuverlässigkeit hervorzuheben. Herr Weitendorf überzeugt durch seine natürliche Autorität. Er ist analytisch und durchsetzungsstark.

Sein Verhalten gegenüber sein Vorgesetzten, Kollegen und Kunden war stets ehrlich, teamfähig und loyal. Er genoss stets unser vollstes Vertrauen und erledigte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Herr Weitendorf verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch. Wir bedauern seine Entscheidung sehr, danken ihm für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen Werdegang viel Erfolg.

Frankfurt am Main, 31. Januar 2011  
Mit freundlichen Grüßen

Luigi Lavazza Deutschland GmbH

Geschäftsführung

  
Gerd Bringewatt

Luigi Lavazza Deutschland GmbH  
Home Sales Director

Luigi Lavazza Deutschland GmbH.

Ziegelhüttenweg 43 • 60388 Frankfurt am Main  
Telefon (069) 63 15 51 - 3 • Telefax: - 82

  
Rainer Wendt

SCHOKOLADENWERK BERGGOLD GMBH · HEINERLE SPIEL- U.  
SÜSSWAREN GMBH · POSTFACH 1463 · D-07374 POSSNECK



IFS ZERTIFIZIERT

| IHR ZEICHEN | IHRE NACHRICHT VOM | UNSER ZEICHEN | DURCHWAHL<br>TEL.: 0 36 47-53-<br>FAX: 0 36 47-- | DATUM        |
|-------------|--------------------|---------------|--|--------------|
|             |                    |               |  | 3. Juni 2008 |

## Zeugnis

Herr Torsten Weitendorf, geb. am 07.05.1967, wohnhaft Noldering 22 a, 25436 Tornesch, war vom 01.12.2006 bis zum 31.05.2008 in unserem Unternehmen als nationaler Key Accounter tätig.

Im Rahmen seiner Tätigkeit war Herr Weitendorf für den Vertrieb unserer Produkte der Marken Heinerle und Berggold im Bereich LEH mit Ausnahme des Hartdiscounts zuständig. Herr Weitendorf wurde hierbei von 6 Handelsagenturen, die von ihm geführt wurden, unterstützt.

Der Aufgabenbereich von Herrn Weitendorf umfasste im Wesentlichen:

- Betreuung und Ausbau des Kundenstamms
- Umsatz- und Budgetplanung und deren Realisierung
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Aktionsplanung
- Einführung neuer Produkte
- Marktbeobachtung und -analysen
- Teilnahme an Messen und Börsen
- Betreuung von Handelsagenturen

...

SCHOKOLADENWERK BERGGOLD GMBH · RANISER STRASSE 11 · D-07381 POSSNECK  
RG, GERA HRB 719 · GESCHAFTSFÜHRER: ELVIRA ORTLEPP · DR. KLAUS HOMANN  
GERICHTSSTAND: POSSNECK · TEL.: +49(0)36 47-530 · FAX: +49(0)36 47-41 49 44 · e-mail: ga@heinerle-berggold.de  
BANKVERBINDUNG: KREISSPARKASSE SAALE-ORLA · (BLZ 830 505 05) · KONTO-NR. 30660





IFS/BRC ZERTIFIZIERT

Herr Weitendorf verfügt über profunde Fachkenntnisse und war bei unseren Kunden als Ansprechpartner geschätzt.

Herr Weitendorf zeigte sehr hohe Einsatzbereitschaft und führte seine Tätigkeit stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus.

Wir haben Herrn Weitendorf als ehrlichen, zuverlässigen und loyalen Mitarbeiter kennen gelernt, der bei der Erfüllung seiner Aufgaben stets die Interessen des Unternehmens vertreten hat. Gegenüber Vorgesetzten und Kollegen verhielt sich Herr Weitendorf stets höflich und sehr hilfsbereit.

Herr Weitendorf verlässt uns auf eigenen Wunsch.

Wir danken ihm für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen Werdegang viel Erfolg.

Heinle Spiel- und Süßwaren GmbH  
Schokoladenwerk Berggold GmbH  
Pörsneck/Thüringen

  
Dr. Klaus Homann  
Geschäftsführer

Schokoladenwerk Berggold GmbH  
Heinle Spiel- und Süßwaren GmbH  
Raniser Straße 11 · D-07381 Pörsneck

Geschäftsführung  
Dr. Klaus Homann  
Elvira Ortlepp

Tel.: +49 (0)3647 53-0  
Fax: +49 (0)3647 414944  
e-mail: ga@heinle-berggold.de

Amtsgericht Gera HRB 719  
Gerichtssand: Pörsneck  
www.heinle-berggold.de

Kreissparkasse Saale-Orla  
Konto 306 60  
BLZ 830 505 05

30. November 2006

## **Zeugnis**

Herr Torsten Weitendorf, geboren am 07. Mai 1967, war in der Zeit vom 01. August 1999 bis 30. November 2006 Mitarbeiter unseres Unternehmens.

Herr Weitendorf war zunächst als Gebietsverkaufsleiter für den Raum Hamburg, Schleswig-Holstein und Niedersachsen tätig. Hier lagen die Schwerpunkte seiner Tätigkeit in der verantwortlichen Betreuung unserer bedeutenden Kunden des Lebensmittelhandels und der festgelegten Zentralen sowie in der Führung und Motivation der ihm unterstellten Handelsagentur mit 22 Außendienstmitarbeitern. Seine Hauptaufgaben bestanden in der

- Erreichung der optimalen Umsatzziele
- Optimierung unserer Service-Leistungen
- Motivation, Kontrolle und Schulung der ihm unterstellten Handelsagentur zwecks fortwährender Optimierung unserer Präsentation beim Kunden.

Zum 01. September 2001 übernahm Herr Weitendorf die Position des Regionalen Key-Account Managers für das Gebiet Norddeutschland.

In dieser Funktion betreute Herr Weitendorf namhafte Kunden des Lebensmittelhandels wie z.B. die BBB & R Gruppe, Deutsche SPAR Hamburg, Marktkauf Bielefeld, EDEKA Niederlassungen Minden-Hannover, Hesse, Nord und Nordwest etc.

Bei der Betreuung der festgelegten Zentralen gehörten folgende Tätigkeiten zu seinen Hauptaufgaben:

- Erreichen der optimalen Umsatzziele
- Präsentationen und Leistungsvorbereitungen
- Motivation, Kontrolle und Schulung der ihm unterstellten Handelsagentur und der Gebietsverkaufsleiter zwecks fortwährender Optimierung unserer Präsentation bei den Kunden
- Führung von Jahresgesprächen
- Gewinnung von Neukunden
- Teilnahme an Messen



*hosta*


Wir schätzten Herrn Weitendorf als selbständig arbeitenden, zuverlässigen und kundenorientierten Mitarbeiter, der die ihm übertragenden Aufgaben gewissenhaft und mit großem Engagement stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigte.

In seinem persönlichen Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden zeigte sich Herr Weitendorf stets korrekt und zielorientiert.

Herr Weitendorf scheidet auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern seine Entscheidung sehr, danken ihm für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm für die Zukunft weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

- H O S T A - Werk für  
Schokoladespezialitäten

ppa. Jörg Schmitz  
(Leitung Vertrieb)

  
T.A. Susanne Kam  
(Personalverwaltung)