

■ Lebenslauf

Persönliche Daten

Michael Küppers

Anschrift:	Zollstr. 4 41849 Wassenberg
Geburtsdatum:	06.07.1976
Telefon:	02432 - 9489866
Mobil:	0151- 57001733
E-Mail:	buschhof2010@outlook.de

Beruflicher Werdegang

02/2019 – heute

Verkaufsleiter Stinges GmbH

- Personalverantwortung für die Verkaufsorganisation (115 Verkäuferinnen und Verkäufer)
- Einsatzplanungen und Erstellen von Schichtplänen
- Planung des Personalbedarfes
- Budgetverantwortung (Personalkosten)
- Planung und Umsetzung von Neueröffnungen, sowie Umsetzung der Unternehmensvorgaben

06/2008 – 02/2019

Verkaufsleiter, Key Account Manager Red Bull Deutschland GmbH, NRW

- Personalverantwortung für die gesamte Field Sales Organisation (2 RVL, 17 FSM)
- Planung und Einstellungen in der Vertriebsmannschaft NRW
- Verantwortung für die Erreichung der Unternehmensziele (Definition, Auswertung und Umsetzung)
- Überwachung der Qualitätsansprüche (Perfekt Store)
- Budgetverantwortung (Personalkosten, Gehälter, Meetingkosten, Freeware, WKZ)
- Umsetzung der Red Bull Trainings Module (Power Coaching, Power Selling /Advanced)
- Leiten und einsetzen der Serviceagentur Combera
- Qualitätssicherung Merchandising
- Erstellung der BP Pläne für die Region West
- Betreuung LEH Key Accounts in NRW sowie MBU's
- Einarbeitung und Unterstützung des Non Traditional Key Account (Projektbegleitung)
- Umsetzung internationaler Trainingsmodule
- Schnittstelle zu Gastronomie und Marketing (Leadership Team Field Sales)
- Werte Transport durch 100% Vertrauen und Vorbildfunktion (Verantwortung, Leidenschaft, Fokus und Professionalität)

05/2006 – 06/2008

**Key Account Manager,
Red Bull Deutschland GmbH, NRW**

- Betreuung der Gfgh's, sowie Getränkemarktketten in NRW
- Betreuung LEH Ketten NRW
- Betreuung der Kunden im Non Traditional Bereich, sowie New Business (Verkaufskanäle wie Bakeries, Quick Service Restaurants, Special Retail, Foodservice/Catering
- Potentialanalysen
- Planung, Durchführung und Abschluss-Preisgespräche
- Umsetzung von Preis, Promotion, Platzierungen und Produkteinführungen inkl. Volumen und Budgetplanung

01/2004 – 05/2006

**Field Sales Manager,
Red Bull Deutschland GmbH, NRW**

- Betreuung und Aqise eines neuen Kundenstammes (Fokus: LEH, Tankstelle, GAM, C&C)
- Ausbau der Verfügbarkeit (Dosenpfand)
- Ausbau der Bestandskunden (Distributionsausbau)
- Cooler Absprachen
- Regalgewinnung
- Budgetverantwortung (Absprachen Werbungen HZ)
- Betreuung regionaler Key Accounts und Gfgh's
- Bearbeitung der Retouren
- Bestellungen und Lieferungen koordinieren

03/2001 – 12/2003

**Bezirksleiter,
Nissin Foods GmbH Europe**

- Betreuung und Aqise diverser Vertriebslinien
- Verantwortung für die Erreichung der Unternehmensziele (Definition, Auswertung und Umsetzung)
- Überwachung der Qualitätsansprüche (MHD)
- Distributionsausbau – Regalgewinnung
- Budgetverantwortung (Absprachen HZ)
- Werbeplanung, Promotionplanung
- Einsatzplanung des Werbepersonals
- Einstellungen des Promotionpersonals
- Bearbeitung der Direktaufträge
- Planung der Lieferzeiten

Ausbildung

03/1998 – 01/2001

Ausbildung zum Bürokaufmann
Wagner und Hallensleben GmbH, Erkelenz

Schulausbildung

1987 – 1994

Maximilian-Kolbe Gymnasium Wegberg

1994 - 1996

Höhere Handelsschule, Erkelenz
Abschluß: Fachhochschulreife (Schwerpunkt: Betriebswirtschaft)

Persönliche Kompetenzen

Sprachen:

Englisch, Französisch, Spanisch (Schulkenntnis)

Sonstige Kenntnisse:

EDV Kenntnisse (Excel, Word, Windows, MS Office, Power Point)
Textverarbeitung und Automation
People Management Trainings (deutsch, englisch)
Power Selling Trainings (deutsch, englisch)
Trainings Module (Power Selling, Power Coaching, Power Selling
Advance und Power Management)

Mobilität:

PKW und Führerschein (Klasse A,B,B1,CE) vorhanden
uneingeschränkte Reisebereitschaft