

Lebenslauf



Michael Kleinert, Neukundengewinner

Studium: Diplom-Betriebswirt (Berufsakademie Stuttgart)
Fachrichtung Industrie, Schwerpunkt Marketing/Vertrieb

Profession: Key-Account-Manager, Sales, Neukundengewinner

Branchen: B2B, Industrie, IT-Systeme, Energiewirtschaft

Geboren: 4. März 1959 in Bamberg

Kontakt: Hohe Straße 12
40213 Düsseldorf
Mobil: 0170-5 81 71 02
m.kleinert@neukundenservice.de

Berufliche Entwicklung

- 04/16 bis heute **Vertriebs- und Neukundenservice UG**
Firmenvideos und Imagefilme für vertriebliche Zwecke und zur Akquise-Unterstützung. Tätig als Geschäftsführer.
- 04/15 – 03/16 **Key-Account-Manager West**
Bittner+Krull Softwaresysteme GmbH (IT-Systeme, Oracle basiert)
- 01/03 bis 03/15 **Vertriebsexperte und Berater bei Neukundenservice.de**
- Vertrieblicher Projektmanager auf freiberuflicher Basis
- Tätigkeiten: Neukundenakquise, Vertriebsberatung, Training
- Wichtigste Kundenprojekte-Auswahl für Neukundenservice:**
- **rhenag AG** (IT-Abrechnungslösung im RWE-Konzern, Energiewirtschaft)
2006 bis 2014: Neukundenakquise von Energieversorgern
- **CouponingHouse GmbH** (Referenz GF Stefan Trauth)
2006 bis 2009 Entgelt- und Belohnungssysteme für Mitarbeiter
Akquise von Neukunden:
Siemens Transportation ICE, Thyssen Krupp, BASF Glasurit
- **ISR Information Products AG** (BI-Beratung)
2010 Vertriebstraining und Coachings
- **Convento GmbH** (Referenz GF Rainer Maaßen)
Datenbanken für Konzernkommunikation MS SQL
2003-2006: Teamaufbau der Vertriebsabteilung
Akquise von Neukunden: z.B. Volkswagen, BMW, Bundeswehr
- Weitere Anstellungen:**
- 02/01 – 12/02 **e-Learn AG** (e-Teach GmbH, Callcenter-Weiterbildung von Günter Greff)
Key-Account-Manager
Größte Erfolge: Deutz AG, EU-Projekt Finanzministerium Lettland, Baur-Versand
- 10/99 – 01/01 **Birkenbihl-media GmbH** (Training, Weiterbildung, später add! brain AG)
Key-Account-Manager Neukundenakquise
Referenzprojekt mit Deutsche Telekom AG
Auszeichnung mit dem 2. Platz des „IT-Trainingskongress“ Bonn 2000
- 07/94 – 09/99 **Schober Business Information GmbH** (Adress- und Direktmarketing)
Neukundenakquise, später Teamleiter NRW und Key-Account-Manager
Top Performer in internen Rankinglisten, 200% Zielerreichung
Verkaufsdatenbank (Access) für Vertrieb entwickelt
- 01/93 06/94 **Mentalis GmbH** (Weiterbildung)
Veranstaltung von Seminaren, Produktmanagement, NLP Abschluss

06/89 – 12/92

Sick AG (Zulieferindustrie, Automatisierung)
Assistent des Vertriebsleiters Deutschland
Aufbau eines internen Call-Centers zur Kundenbetreuung
Einführung von Direct-Mailing-Aktionen

12/85 – 05/89

Nixdorf Computer AG
Vertriebsbeauftragter, Dienstsitz München
Neukundenakquise Telekommunikation
Digitale Nebenstellenanlagen Industrie und Hotels

10/84 – 11/85

Standard Elektrik Lorenz AG Stuttgart
Übernahme als Vertriebsassistent Priv. Kommunikationssysteme

Ausbildung

10/81 – 09/84

Dipl.-Betriebswirt (BA) Fachrichtung Industrie
Firmeninternes Studium bei Standard Elektrik Lorenz AG Stuttgart
Schwerpunkte: - Marketing - Vertrieb

07/79 – 07/81

Bundeswehr Zeitsoldat 2 Jahre
Dienstgrad: Unteroffizier
Abhörfunker (in Fremdsprache) und Ausbilder junger Soldaten

05/1979

Allgemeine Hochschulreife/Abitur
Im Internat in Büren/Westfalen

Zusätzliche Qualifikationen

- NLS Master Neuro Linguistic Seller
- IT-Training Award Bonn, 2. Platz (für Projekt Deutsche Telekom AG)
- Psychologie und Technik des Direktmarketing (bei Prof. Vögele)

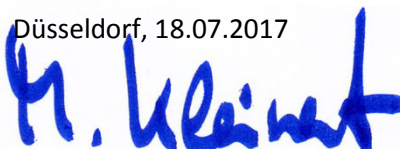
Interessen und Stärken

- Fragetechnik, Coaching, Körpersprache
- Lösungen finden, verbindliche Abstimmungen
- Entwicklung von IT-Lösungen (Vertriebsdatenbanken)
- Firmenvideos als Akquisetool

Referenzen

- auch in XING, auch telefonisch
- Vertriebsleiter
 - Vorstände und Geschäftsführern

Düsseldorf, 18.07.2017



Michael Kleinert