**Curriculum Vitae**

***FOTO***

**Max Mustermann**

Musterstraße 10 in 12345 Berlin

0049 (0) 160 123 45 67

max.mustermann@gmail.com

Geboren am 23.05.1974 in Berlin

**K e r n k o m p e t e n z e n u n d Q u a l i f i k a t i o n e n**

n

* 12 Jahre Erfahrungen im Payment, eCommerce, CRM und in der Telekommunikation
* 8 Jahre Erfahrung in allen Facetten des Sales: Vertriebsstrategie, Neukundenakquise, Bestandskundenbetreuung
* 6 Jahre Erfahrung in der Führung von bis zu 400 Mitarbeitern und 10 direct reports
* 4 Jahre Erfahrung als Geschäftsführer
* Fundierte Erfahrung in der Top Level Key Account Betreuung (z.B. Kunde A, B, C … mit einem Jahresumsatz von … €)
* Ansprechpartner in Unternehmen auf C-Level (Geschäftsführer, Finance- und IT-Leiter)
* Nationales und internationales Multi-Projektmanagement
* Multi-Channel Loyalty-Lösungen und Mobile Loyalty Programme
* Spezialisierung auf Prepaid-Karten mit und ohne Kreditkartenfunktionalität
* Experte im Führen von Verhandlungen, z.B. bei …
* Erfahrung im Aufbau von Unternehmen bei …, Skalierung von … auf…
* Sehr gutes technisches Verständnis
* Diplom-Kaufmann (Note: 1,7)

**W e s e n t l i c h e E r f o l g e**

n

* Umsatzerhöhung bei Firma XY um … %
* Bei der Firma XY binnen … Jahren … Akquisition von 10 Top-Kunden mit einem Jahresumsatz von …
* Einführung von CRM-Systemen
* Zielerfüllung bei … %

**B e r u f l i c h e E r f a h r u n g**

n

Seit 10/2012 **Geschäftsführer**

*Firma XY, London*

Full Service Dienstleister für Kundenkartenprogramme und Prepaidkarten mit 400 Mitarbeitern

* **Branche:** Handel, Payment und Financial Services
* **Aufgabenbereich**:
	+ Gesamtverantwortung P&L

mit einem Umsatz von 37 Mio. EUR und 400 Mitarbeitern

* + Ausbau des Unternehmens
	+ Definition der Firmenstrategie
	+ Verhandlungsführung mit Top-Partnern und Kunden
	+ Relationship-Management mit externen Stakeholdern wie ….
* **Zielkunden:** B2B und B2C, Key Accounts, international
* **Erfolge:**
	+ Umsatzwachstum > 30% p.a.
	+ Einführung von Multichannel-Kundenbindungslösungen
	+ Gewinnung und Bindung neuer Großkunden

07/2009 - 09/2012 **Director Sales & Marketing**

*Firma XY, Hamburg*

Dienstleister in Deutschland für den kartengestützten bargeldlosen Zahlungsverkehr mit weltweit 1.500 Mitarbeitern

* **Branche:** Handel, Financial Services und Payment
* **Aufgabenbereich:**
	+ Analyse und Optimierung des Web Traffics
	+ Gewinnung neuer Top-Kunden
	+ Bestimmung neuer technologischer Strategien und Reporting Solutions
	+ Organisation des Product Managements
	+ Kundenbindung sowie CRM
	+ Strategieentwicklung im Online Marketing
* **Verantwortungsbereich**:
	+ Umsatzverantwortung 150 Mio. EUR
	+ 30 Mitarbeiter mit 4 Direct Reports
* **Zielkunden:** B2B und B2C, Key Accounts mit einem Umsatz von über 10 Mio. €
* **Erfolge:**
	+ Umsatzwachstum > 20% p.a.
	+ Gewinnung und Bindung neuer Großkunden wie …
	+ Entwicklung eines Market-Place-Konzeptes mit externen Händlern

07/2008 - 06/2009 **Direktor Global Commercial Sales**

 *Firma XY, Berlin*

Systemlösungsanbieter von Bezahllösungen und Mehrwertdiensten für Netzbetreiber

* **Branche:** Payment, Telekommunikation
* **Aufgabenbereich:**
	+ Gewinnung und Top-Level-Betreuung strategischer Kunden
	+ Bestimmung neuer technologischer Strategien
	+ Product Management
	+ Optimierung von Payment-Methoden
* **Verantwortungsbereich**:
	+ Umsatzvolumen 800 Mio. EUR
	+ 120 Mitarbeiter
	+ Führung von 30 Mitarbeitern bei 3 Direct Reports
* **Zielkunden:** B2B, Key Accounts in der Telekommunikation, international
* **Erfolge:**
	+ Umsatzsteigerung von > 30% p.a.
	+ Gewinnung und Bindung neuer Großkunden wie ….

04/2001 - 06/2008 **Sales Consultant**

 *Firma XY GmbH, Berlin*

* **Branche:** Payment, Banking
* **Aufgabenbereich**:
	+ Gewinnung neuer Kunden
	+ Bestandskundenbetreuung
	+ Consulting und Implementierung von CRM-Systemen
	+ IT-Projektmanagement
	+ Vertragsmanagement
* **Verantwortungsbereich:**
	+ IT
	+ CRM-Systeme
* **Zielkunden:** B2B, Accounts im Bereich SMB aus der Finanzdienstleistungsbranche, national und international
* **Erfolge:**
	+ Zielerreichung bei 110 bis 130 %
	+ Award als Best Seller 4 Jahre in Folge
	+ Optimierung interner Prozesse (Effizienzsteigerung um 30 %)

**S c h u l b i l d u n g / B e r u f s a u s b i l d u n g / S t u d i u m**

n

1995 - 2001 **Studium der Betriebswirtschaftslehre**, Universität XY

Schwerpunkte: Internationales Management, Organisation

Abschluss: Diplom-Kaufmann (Note 1,7)

1986 - 1995 **XY-Gymnasium/Oberschule**, Berlin

 Abitur (Note 2,1)

**K e n n t n i s s e u n d Q u a l i f i k a t i o n e n**

n

Sprachen Deutsch: Muttersprache

 Englisch: verhandlungssicher

 Französisch: gut in Wort und Schrift

IT-Kenntnisse MS Windows, MS Office, gängige CRM-Systeme (SAP CRM, Salesforce, Oracle etc.)

Besonderes Veröffentlichung …

 Vortrag...

Ort, Datum

Wir freuen uns, wenn der Muster-CV für Sie hilfreich war und

wünschen Ihnen viel Erfolg damit!

Ihre Tamara Kunze und

das gesamte Personal Excellence-Team

Telefon: +49 (0) 30 - 23 46 29 31

Mobil: +49 (0) 173 - 813 65 86

T.Kunze@personal-excellence.de

Personal Excellence | Bamberger Straße 8 | 10777 Berlin | www.personal-excellence.de