

Lebenslauf



Bettina Reuss
Radlkoferstraße 5
81373 München

mobil: 0170- 419 88 77

Mail: bettina.reuss@googlemail.com

Geburtsdatum: 06.06.1972

Geburtsort: Karlstadt am Main

Familienstand: ledig

Berufliche Laufbahn

seit 09/2017 Selbstständige Personal Coach im Bereich Stressmanagement für Führungspersönlichkeiten im Management-Bereich

04/2016 – 08/2017

Way Group München als Key Account Manager für die BMW Group AG und Vertriebsleitung für die WAY GmbH und Way People+

12/2013 – 03/2016

KMP Print Technik AG als Key Account Manager national

08/2010 – 11/2013

selbstständig BR Consulting

ab 01/ 2010 div. Weiterbildungen zum Einstieg in die Selbstständigkeit

03/2009 – 07/2010

Sigel GmbH als Key Account Managerin – New Channels

Aufbau New Accounts für neue Produktsegmente

09/2000 – 02/2009

Pelikan Hardcopy / Pelikan Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG

Einstieg als Junior Account Managerin ab 06/ 2001 KAM national

01/1999 – 08/2000 - Lyreco Deutschland GmbH, Böblingen

Sales Außendienst - Neu-Aufbau eines übertragenen Verkaufsgebietes

01 – 12/ 1998 - Octagon, Mosbach

Selbstständig/ Unterstützung beim Aufbau des Sportfachgeschäftes des Lebensgefährten/ Übergangsweise bis Ende des privaten Studiums

11/ 1995 – 12/ 1997

Werbeagentur Schneider & Partner/ sine tempore Versandhandel

Schneider & Partner Werbeagentur

01/ 1994 – 10/ 1995 Arbeitsunfähig wegen Unfall

12/1990 – 12/ 1993 - Future Cosmetic, Würzburg

Kaufmännische Angestellte (das Depot wurde überraschend aufgelöst)

Berufserfahrung

In der Selbstständigkeit

Stressbewältigung im Management, Business & Karriere Consulting

Pelikan Hardcopy, KMP, Sigel

Vertrieb/ Marketing/ Projektarbeit

Auf- und Ausbau strategischer Key Accounts und deren Betreuung/ Beratung regional und national

Gewinnung neuer strategischer Key Accounts > im Retail, B2B, e-tail, C+C, Mailorder, LEH

Führen der Jahresgespräche

Verhandlungsführung auf Entscheider-Ebene

Erstellung von Jahres- & Marketingplänen

Verhandlung von Listungen/ Preisen/ Konditionen

Erstellung zielgruppenspezifischer VKF/ Aktionswesens/ Katalogseitenplanung/ -gestaltung etc.

Aktionsplanungen national und für verschiedene Vertriebskanäle

Angebotserstellung

Sortimentsgestaltung/ Category Management,

Steuerung von Werbungen/ Sell-out-Maßnahmen

Marktbeobachtung, Benchmark-Analysen & Auswertungen bzgl. Markt/ -teilnehmer/ Preise

Planung/ Koordination/ Durchführung von Messen

Kundenveranstaltungen, Produkt-Schulungen

Koordination & Steuerung der Dienstleister für die POS Betreuung

Erfahrung/ Unterstützung mit/bei öffentlichen Ausschreibungen

Erfahrung in der EDI-Abwicklung

WAY Group

Betreuung des Kunden BMW AG im Bereich Werkverträge/ Projektgeschäft/ Ausschreibungen und Arbeitnehmerüberlassung für Projektgeschäft

Betreute Kunden bei der WAY Group

BMW Group AG

Betreute Kunden für KMP Print Technik AG

Amazon

Conrad Electronic stationär und online

Edeka Zentrale (mit 7 Regionen) & Netto Marken Discount

Metro Deutschland C+C

Selgros C+C

Norma stationär und online

Media Saturn Holding

Adveo Retail (Distribution, Longtail)

Misco Deutschland (mit dem Projektkunden ESA/ Serco)

DZR/ Duttenhofer

System (Distribution)

Electronic Partner & Medi Max

Euronics Zentrale und Verbundgruppen

Kaut Bullinger Zentrale/ Filialen

Lyreco, Despec/ Timo Printware

Kunden aus dem B2B Bereich (u. a. Bünting Gruppe)

Betreute Key Kunden für Pelikan

Expert Deutschland, Electronic Partner/ Medi Max Zentrale
Düsseldorf, Euronics Deutschland, Conrad Electronics

Akquirierte Kunden für Sigel

Galeria Kaufhof , Douglas Holding , Thalia Holding Hagen, Actebis
Peacock, Impressionen Versand, etc.

Weiterbildungen, Ausbildung, Schule

Berufsbegleitendes Privat-Studium:

11/ 1996 – 11/ 1998 Akademie Handel in Bayern

Fachkauffrau Marketing (IHK Bayern zertifiziert)

Ausbildung :

09/ 1987 – 11/ 1990 F. W. Woolworth & Co. GmbH, Würzburg

zur Einzelhandelskauffrau

Schulbildung:

1987 – 1990 Kaufmännisches Berufsschule, Würzburg

Abschluss zur Einzelhandelskauffrau + Qualifizierender Bildungsabschluss

Coach-Ausbildung:

01/2010 – 12/2010

Ausbildung zum Systemischen Personal Coach - zertifiziert durch Brandinvest in Frankfurt

Trainerausbildung:

11/2010 – 05/2011

Ausbildung zur Trainerin durch MCWT Bremen, zertifiziert durch MCWT

Seminarleiterschein:

05/2011

Seminarleiter für Stressmanagement & Stressbewältigung - Paracelsus Schule Mannheim

Hypnose-Ausbildung:

10/2017 ausgebildete Hypnotiseurin, zertifiziert durch das Lange Institut

11/2017 in Zusatzausbildungen zum Hypno Analytiker

in 02/2018 Ausbildung zum Hyno Coach mit Verbandszertifizierung durch den Hypnoseverband Deutschland

Kenntnisse & Fähigkeiten:

Fremdsprachenkenntnisse:

Englisch (ausbaufähig)

EDV-Kenntnisse:

MS Office Paket

Berufliche Stärken:

langjährige Erfahrung im Key Account Management, hohe Serviceorientierung, hohes Verständnis für Beziehungsmanagement, Erfahrung im Markenartikelbereich mit Schwerpunkten Retail, Mailorder, POS-Vermarktung,

hohe Motivationsfähigkeit und Überzeugung von Menschen, Organisation, Konzeption/ Umsetzung von Marketingmaßnahmen, Verhandlungssicher, ausgeprägte Empathie, strategisches Denken/Handeln, hohe Werteorientierung, selbstständiges/ unternehmerisches Denken/ Handeln, Reisebereitschaft, sicher im Umgang mit MS Office und CRM

Persönliche Stärken:

schnelle Erfassung und Einarbeitung in neue Themenfelder, komplexes Denken und Arbeiten, gute ZuhörerIn, hohe Empathie, Überzeugend, Motivierend

Aktivitäten/ Interessen:

Motorsport, Bergwandern & Natur, Wassersport, Reisen, Kochen, Wein, MTB, SUP, Yoga, Meditation, gute Bücher, Körper-Geist-Seele Gutes tun,

A handwritten signature in blue ink, reading "Elina Reif". The signature is written in a cursive, flowing style.