

# Andreas Reichmann- Stein



Key Account Manager Grosshandel

✉ andreas.reichmann-  
stein@example.de

📍 Ahrensfelde, Deutschland  
🌐 [linkedin.com/in/andreas-  
reichmann-stein](https://www.linkedin.com/in/andreas-reichmann-stein)

☎ +49 30 6428 5170



## Profil

Key Account Manager B2B mit IHK-Abschluss Kaufmann fuer Gross- und Aussenhandelsmanagement, Handelsfachwirt IHK und 9 Jahren Berufserfahrung bei Sonepar Deutschland und Igefa. Verantwortlich fuer 18 Key Accounts mit Umsatzvolumen 24 Mio. EUR/Jahr, Jahresgespraeche und Rahmenvertraege sowie Account-Wachstum +22 % ueber 3 Jahre. Salesforce CRM, Englisch C1, Franzoesisch B2.

## Berufserfahrung

### Key Account Manager B2B

Igefa SE & Co. KG • Ahrensfelde, Deutschland • 08/2019 - heute

Key Account Management Hygiene- und Verbrauchsgueter-Grosshandel

- Betreuung von 18 Key Accounts mit Umsatzvolumen 24 Mio. EUR/Jahr
- Fuehrung von 18 Jahresgespraechen/Jahr inkl. Konditions- und Rahmenvertragsverhandlung
- Account-Wachstum +22 % auf 24 Mio. EUR/Jahr ueber 3 Jahre
- Verhandlung 3-Jahres-Rahmenvertrag Facility-Kette 8,4 Mio. EUR, Lieferanteil von 40 auf 70 %
- Account-Planung und Umsatzforecast in Salesforce CRM und Power BI

### Vertriebsfachbearbeiter / Junior Account Manager

Sonepar Deutschland GmbH • Koeln, Deutschland • 08/2015 - 07/2019

Vertrieb und Kundenbetreuung Elektrogrosshandel

- Betreuung von 80 B2B-Kunden mit Umsatzverantwortung 9 Mio. EUR/Jahr
- Angebotskalkulation, Konditionspflege und Auftragsabwicklung in SAP SD
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen im Elektroinstallations-Handwerk

## Ausbildung

### Ausbildung Kaufmann im Gross- und Aussenhandel (3 J duale Ausbildung IHK)

Sonepar Deutschland GmbH  
& Berufskolleg Koeln

Koeln, Deutschland

08/2012 - 07/2015

Kaufmann/-frau im Gross-  
und Aussenhandel (IHK, FR  
Grosshandel)

1,9

### Abitur

Gymnasium Koeln-Suelz

Koeln, Deutschland

09/2004 - 06/2012

Allgemeine Hochschulreife

GPA: 2,1

## Projekte

---

### Rahmenvertrag Filialkette Facility-Services

- 02/2023 - 12/2023

Verhandlung und Abschluss eines 3-Jahres-Rahmenvertrags mit einer bundesweiten Facility-Kette, Vertragsvolumen 8,4 Mio. EUR und Lieferanteil von 40 auf 70 %

## Stärken

---

### Verhandlungsgeschick

18 Jahresgespräche/Jahr geführt, Rahmenvertrag 8,4 Mio. EUR mit Lieferanteil +30 Prozentpunkte

### Beziehungsmanagement

18 Key Accounts mit Kundenbindungsquote 96 % über 4 Jahre gehalten

### Abschlussstärke

Account-Wachstum +22 % auf 24 Mio. EUR/Jahr über 3 Jahre

## Fähigkeiten

---

Key Account Management B2B

Vertragsverhandlung +  
Jahresgespräche

Angebotskalkulation +  
Konditionen

CRM Salesforce + Microsoft  
Dynamics

Account-Planung +  
Umsatzforecast

Microsoft Excel + Power BI

Englisch C1 Verhandlungssicher

Französisch B2 Kundenkontakt

## Zertifikate

---

IHK Geprüfter  
Handelsfachwirt  
(Aufstiegsfortbildung)

- 06/2020

Key Account  
Management Zertifikat  
(DVKM)

- 09/2021

Salesforce Sales Cloud  
Anwender-Zertifikat

- 05/2018

## Sprachen

---

Deutsch • Muttersprache

Englisch • C1

Französisch • B2