

Maximilian Mertens- Eichelmann

Vertriebsleiter Grosshandel

✉ maximilian.mertens-
eichelmann@example.de ☎ +49 211 762 5083
📍 Duesseldorf, Deutschland 🌐
🌐 linkedin.com/in/maximilian-mertens-
eichelmann 📄

Profil

Vertriebsleiter mit IHK-Abschluss Kaufmann fuer Gross- und Aussenhandelsmanagement, IHK Handelsfachwirt und Bachelor International Business sowie 14 Jahren Berufserfahrung bei Rexel und Sonepar Deutschland. Disziplinarische Fuehrung von 14 Mitarbeitenden in Innen- und Aussendienst, Umsatzverantwortung 38 Mio. EUR/Jahr und Umsatzwachstum +18 % auf 38 Mio. EUR durch Neukundenakquise und Cross-Selling. Salesforce CRM, Englisch C1.

Berufserfahrung

Vertriebsleiter Region West

Sonepar Deutschland GmbH • Duesseldorf, Deutschland • 06/2017 - heute
Leitung Vertrieb Elektrogrosshandel Region West

- Disziplinarische Fuehrung von 14 Mitarbeitenden in Innen- und Aussendienst
- Umsatzverantwortung 38 Mio. EUR/Jahr inkl. Margen- und Konditionssteuerung
- Umsatzwachstum +18 % auf 38 Mio. EUR durch Neukundenakquise und Cross-Selling
- Aufbau Aussendienst-Region Sued mit 240 Neukunden und 6,4 Mio. EUR Zusatzumsatz
- Vertriebs-Forecast und Pipeline-Steuerung in Salesforce CRM und Power BI

Gebietsverkaufsleiter / Teamleiter Innendienst

Rexel Germany GmbH & Co. KG • Essen, Deutschland • 08/2010 - 05/2017
Vertrieb und Teamleitung Elektrogrosshandel

- Fuehrung eines Innendienst-Teams von 6 Mitarbeitenden
- Umsatzverantwortung 14 Mio. EUR/Jahr fuer ein Verkaufsgebiet
- Aufbau und Pflege von B2B-Kundenbeziehungen im Elektrohandwerk

Ausbildung

Bachelor of Arts International Business (berufsbegleitend)

IU Internationale Hochschule • Koeln, Deutschland • 10/2013 - 09/2017
International Business / Handelsmanagement (berufsbegleitend) • 2,0

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

Rexel Germany & Berufskolleg Essen • Essen, Deutschland • 08/2007 - 07/2010
Kaufmann/-frau im Gross- und Aussenhandel (IHK, FR Grosshandel) • GPA: 1,9

Fähigkeiten

Vertriebsleitung B2B + Vertriebssteuerung

Teamführung Innen- + Aussendienst

Umsatz- + Margenverantwortung

Vertragsverhandlung + Konditionen

CRM Salesforce + Vertriebs-Forecast

Power BI Vertriebs-Controlling

Englisch C1 Verhandlungssicher

Franzoesisch B1 Kundenkontakt

Projekte

Aufbau Aussendienst-Region Sued

• 01/2023 - 12/2023

Aufbau einer neuen Aussendienst-Region mit 5 Gebietsverkaufsleitern, 240 Neukunden gewonnen und 6,4 Mio. EUR Zusatzumsatz im ersten Jahr

Zertifikate

IHK Gepruefter Handelsfachwirt

• 05/2015

Salesforce Sales Cloud Consultant Zertifikat

• 09/2019

Fuehrung im Vertrieb (Managementseminar)

• 06/2018

Sprachen

Deutsch

Englisch

Franzoesisch

Muttersprache

C1

B1

Stärken

Fuehrungskompetenz

14 Mitarbeitende Innen- und Aussendienst gefuehrt, Zielerreichung 104 % im Schnitt

Abschlussstaerke

Umsatzwachstum +18 % auf 38 Mio. EUR/Jahr durch Neukundenakquise und Cross-Selling

Strategisches Denken

Neue Aussendienst-Region mit 240 Neukunden und 6,4 Mio. EUR Zusatzumsatz aufgebaut