



KAI KORTENHOFF

LEBENS LAUF



PERSÖNLICHE DATEN

Name, Vorname	Kortenhoff, Kai
Anschrift	In der Dell 5 57639 Oberdreis
Telefon	02684 850389
Mobil	0152 38496769
E-Mail	kai.kortenhoff@pidua.de
Geburtsdatum, Ort	25.11.1971, Neuwied
Familienstand	verheiratet, 1 Tochter
Nationalität	Deutsch



KAI KORTENHOFF

LEBENS LAUF

BERUFSERFAHRUNG

02/2022 - Heute

RECA NORM GmbH

Spezialist Fachbereich Arbeitsschutz

- Einführung einer neuen Produktpalette (PSA/Workwear)
- Entwicklung der Abteilung Arbeitsschutz im Unternehmen
- Entwicklung von Prozessen Kommunikation / Vertrieb
- Entwicklung und Umsetzung individueller Lösungen für Kunden (PSA/Workwear)
- Unterstützung bei Produktentwicklung Workwear
- Coaching und Begleitung ADM und RVL
- Vertrieb bei Potenzialkunden
- Vertragsabwicklung inklusive Veredelung

10/2020 - 01/2022

Konica Minolta GmbH

Account Manager SMB

- Kundenmanagement
- Beratung / Verkauf
- Strategischer Vertrieb
- Neukundengewinnung und Bestandskundenbetreuung
- Cross- und Up-selling
- After-Sales
- Koordinierung des Projektteams
- Regelmäßige Analysen des Kundenportfolios

04/2018 - 09/2020

CWS Deutschland GmbH

Kundenberater B2B

- Bestandskundenbetreuung Industrie, Handwerk, öffentliche Hand
- After-Sales
- Kontaktmanagement
- Kundenausbau
- Vertragsverhandlungen
- Rahmenvertragsverhandlungen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- CRM Reporting
- PSA Spezialist Beratung EN und DIN
- Reklamationsmanagement
- Kündigungswandlung
- Fachliches Trouble Shooting

01/2016 - 04/2018

CWS Deutschland GmbH

Fachberater Hunting B2B

- Gewinnung von Neukunden aus Industrie, Handwerk und der öffentlichen Hand
- für nachhaltige textile Mietlösungen im Bereich der professionellen Berufsbekleidung.
- Vertragsverhandlungen
- Rahmenvertragsverhandlungen
- PSA Beratung
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- CRM Kundenmanagement (SF)
- Home-Office

10/2014 - 01/2016

Grafikatelier PIDUA

Berater

- Akquise
- Vertrieb
- Vertriebst raining



KAI KORTENHOFF

LEBENS LAUF

BERUF SERFAHRUNG

01/2007 - 09/2014

eibe Produktion + Vertrieb GmbH & Co. KG
Fachberater Außendienst Vertrieb

- Vertrieb und Akquise B2B/B2C
- Recherche und Analyse im VK Gebiet
- Besuch von Kunden aus dem öffentlichen Bereich
- Werbe- und Verkaufsmaßnahmen entwickeln
- Rahmenvertrags-Verhandlungen mit Städten und Verbänden
- Angebote vor Ort erstellen
- Teilnahme an Verkaufsmessen
- Selbständige Gebietsorganisation
- Vermessung von Gebäuden und Geländemodulationen
- Erstellen von Planungsskizzen
- Entwerfen von individuellen Lösungen für Kunden

05/2005 - 11/2006

Seats and Sofas GmbH
Verkäufer

- Beratung und Verkauf
- Positionieren der Ware nach aktueller VK Strategie
- Training von neuen Kollegen
- Auslandseinsatz in Filialen in Belgien und den Niederlanden
- Abrechnung und Kontrolle der Tageseinnahmen
- Unterstützung bei Aufbau neuer Filialen in Deutschland

06/2002 - 05/2005

MARKTRADE GmbH
Leitender Angestellter

- Kundenbetreuung
- Marketing
- Einkauf
- Controlling
- Logistik
- Teamleitung

05/1998 - 03/2002

BauTechnischeSysteme GmbH & Co. KG
Fachberater im Außendienst

- Akquise
- Beratung
- Verkauf
- Angebotserstellung
- Marktanalyse
- Marketingmaßnahmen
- Kundenrückgewinnung

02/1996 - 04/1998

Taxi Nickel & Herfen
Taxifahrer

AUS- UND WEITERBILDUNG

10/2020 - 01/2022

Konica Minolta Academy
New Higher Sales
Mehrwert - Werde zum Vertriebsprofi

- NHS - Praxistraining - erfolgreiche Kundenakquise
 - NHS - Praxistraining - erfolgreich verhandeln
 - NHS - digital potential Analyse
 - NHS - output management core solutions
- Inhalte: Recherche (Evolve) (Sales), Leads generieren, Kontak, Analyse, Angebotserstellung, Angebotspräsentation, Abschluss



KAI KORTENHOFF

LEBENS LAUF

AUS- UND WEITERBILDUNG

03/2010 - 12/2010

Lange Erfolg Coaching Accademy

Verkaufs- und Vertriebs-Kompetenz-Programm I-III

- Verdrängungsstrategien im Außendienst
- Persönlichkeitsmodelle – Kunden verstehen
- Kunden Typisieren nach DISG Persönlichkeitsmodell
- Anwenden von Trichter- und Ankertechnik
- Erhöhung der Abschlussquote im Außendienst
- Der Weg zum Spontanabschluss

10/1991 - 08/1994

Josefs Gesellschaft gGmbH

Kaufmann für Büromanagement

- Einkauf
- Lagerlogistik
- Auftrags- und Rechnungswesen
- Personalwesen

08/1988 - 08/1990

Kfz Mechatronik

V.A.G. Otto Sturm GmbH

WEHRDIENST

08/1994 - 02/1995

PzGrenBtl 342 Koblenz, StKomp III, Diez

SCHULBILDUNG

08/1990 - 06/1991

Wirtschaftsschule Ludwig Erhard

Marketing und Absatzwirtschaft Neuwied

08/1978 - 06/1988

IGS Horhausen

Mittlere Reife (nach der 10. Klasse Abschluss)

KENNTNISSE

- B2B und B2C
- Vertrieb von Premium Produkten
- Vertriebsaußendienst
- Neukundengewinnung
- Bestandskundenbetreuung
- Kundenbeziehungsmanagement
- Kundenrückgewinnung
- After Sales
- Etablieren von neuen Produkten
- Entwicklung von kundenorientierten Lösungen
- CRM-Systeme Erfahrung
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Coaching

SPRACHEN

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: A2
- Niederländisch: A2