

Anschreiben: Ralf Mertens

DR. RALF MERTENS

Moselstraße 77

45336 Essen

Deutschland

T: ++49 201 24249492

M: ++49 111 3136100

E: ralfmertens@yuhoo.com

Gerhard Trautner

Human Ressource Consulting GmbH

Lindenweg 5

40657 Hamburg

Essen, 4. September 2006

Unser Gespräch vom 3. September 2006

Sehr geehrter Herr Trautner,

mit großem Interesse habe ich die Positionsbeschreibung, die Sie mir freundlicherweise haben zukommen lassen, gelesen. Die Eckdaten zu der Position des Division Managers mit weltweiter Verantwortung entsprechen durchaus meinen eigenen strategischen Vorstellungen für die berufliche Zukunft.

Kurz zu meiner Person: Neben 15 Jahren Industrieerfahrung in unterschiedlichsten Funktionen vom Vertriebsleiter bis zur heutigen Position des Bereichsleiters Europa habe ich nachweislich Erfolge in der Reorganisation der anfangs defizitären Business Units Netzwerktechnik und Ausstattungssysteme innerhalb von drei Jahren erzielt. Kernthemen waren dabei die Überarbeitung und Straffung des Produktportfolios und die Neuausrichtung der zentralen und dezentralen kundenorientierten Services. Europaweit wurden im Zuge der neuen Positionierung lokale Profitcenter als Networkcenter etabliert, um Projekte optimal abwickeln zu können. Heute trage ich Verantwortung für 60 Mitarbeiter unterschiedlicher Funktionsstufen, mit denen ich einen Umsatz von 20 Millionen Euro erziele.

Für ein weiterführendes Gespräch zu der beschriebenen Aufgabe bei Ihrem Klienten stehe ich Ihnen selbstverständlich gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Ralf Mertens

Quelle:

Helga Krausser-Raether: *Die besten Bewerbungsmuster 40 plus*. Rudolf Haufe Verlag, 2006.

Seite 1 von 4

Lebenslauf: Ralf Mertens

DR. RALF MERTENS

Moselstraße nb77

45336 Essen

Deutschland

T: ++49 201 24249492

M: ++49 111 3136100

E: ralfmertens@yuhoo.com

Persönliche Daten

geboren am 10. Juni 1958 in Dortmund

Deutscher

Verheiratet

Erfahrungsspektrum

- Vertriebsspezialist
- 15 Jahre Industrieerfahrung
- Key Account Management (international)
- Erfahrung Reorganisation und Etablierung neuer Profitcenterstrukturen
- Mitarbeiterführung und -entwicklung
- Umsatzverantwortung bis zu 20 Millionen Euro
- Erfahrung mit Direktgeschäft und Distributionspartnern

Berufliche Laufbahn

**Kemmerer GmbH
Duisburg**

06/1997–heute

Bereichsleiter
Netzwerktechnik/
Ausstattungssysteme
Europa
01/2003–heute

Als Bereichsleiter Europa verantwortlich für den zweitgrößten Markt weltweit

Hauptaufgaben:

- Leitung aller Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Neustrukturierung des Produktprogramms und Aufbau des Direktvertriebs europaweit
- Erarbeitung und Umsetzung internationaler Vermarktungsstrukturen Direktgeschäft und Distributionspartner (Multi-Channel-Strategie)
- Aufbau strategischer Allianzen
- Verantwortung für 60 Mitarbeiter

Umsatzverantwortung

Quelle:

Helga Krausser-Raether: *Die besten Bewerbungsmuster 40 plus*. Rudolf Haufe Verlag, 2006.

Seite 2 von 4

- über 30 Millionen Euro
- jährliches Wachstum ca. fünf Prozent

Leiter Vertrieb und Marketing
06/1997–12/2002

Als Leiter Vertrieb und Marketing verantwortlich für den strategischen Aufbau des Geschäftsfeldes Netzwerktechnik

Hauptaufgaben:

- Ausbau der Marktposition in Europa
- Personalführung und -entwicklung (zwölf Mitarbeiter im Marketing)

Umsatzverantwortung

- über 16 Millionen Euro
- Jährliches Wachstum ca. zwölf Prozent

Senftleben AG
Essen
05/1990–05/1997

Marketing **Manager**
Gehäusesysteme

Als Leiter der Marketingabteilung verantwortlich für den Aufbau des Produktbereichs Gehäusesysteme

01/1994–05/1997

Hauptaufgaben:

- Strategischer Aufbau des Bereichs
- Mitarbeiterführung und -entwicklung (neun Mitarbeiter)

Produktmanager
05/1990–12/1993

Hauptaufgaben:

- Produktmanagement der Produktreihe Schaltschränke
- Führung eines einstelligen Millionenetats

Promotion

07/1987–03/1990

Ruhr-Universität, Bochum

Lehrstuhl für Wirtschaftswissenschaften

Dissertation über die europaweite Anwendung des Customer Relationship Marketing Modells in der Elektronikindustrie im Fachgebiet Marketing (summa cum laude)

Praktika während des Studiums

07/1984–08/1984

Steel Blighton (UK) Ltd., Sheffield (GB)

Abteilungen Controlling und Sales

02/1985–04/1985

Senftleben AG, Duisburg

Abteilung Zentrales Marketing

Quelle:

Helga Krausser-Raether: *Die besten Bewerbungsmuster 40 plus*. Rudolf Haufe Verlag, 2006.

Seite 3 von 4

Ausbildung und Studium

- 04/1982–05/1987 Universität-Gesamthochschule Essen
Studium der Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten
- Absatzwirtschaft
 - Finanzierung
- Abschluss: Diplomkaufmann
- 08/1979–07/1980 Wehrdienst, Grundausbildung zum Sanitätssoldaten
1. FMBTL 550 Plettenberg
- 07/1979 Abitur
Humboldt-Gymnasium, Herten

Sprachen

Deutsch – Muttersprache
Englisch – verhandlungssicher
Französisch – gute Kenntnisse
Italienisch – Grundkenntnisse

Weiterbildung

Auszugsweise:

- 03/2000–06/2000 Seminarreihe „Verkaufsstrategie“, Damian Training und Consulting GmbH, Hamburg
- 10/1997–05/1998 Seminarreihe „Vertriebstraining und Key Account Management“, ttb Training GmbH, Düsseldorf
- 2002 Interne Schulungen zu SAP R/3 Modul SD und Business Warehouse

Auslandsaufenthalte

- 01/1980–12/1980 Einjährige Weltreise durch Afrika, Asien, Australien und USA

Essen, 4. September 2006

Quelle:

Helga Krausser-Raether: *Die besten Bewerbungsmuster 40 plus*. Rudolf Haufe Verlag, 2006.

Seite 4 von 4