

Andreas Bertram

BERUFLICHE STATIONEN IM DETAIL

56154 Boppard · 0176 735 60 839 · andreas_bertram@web.de



BERUFLICHER WERDEGANG IM DETAIL

Diese Anlage ergänzt den Executive CV um Aufgaben, Verantwortungsbereiche und ausgewählte Schwerpunkte der einzelnen beruflichen Stationen.

seit 10/2025

National Key Account Manager

SGS Institut Fresenius GmbH / SGS Analytics Germany

- Mitglied des National Sales Leadership Teams.
- Umsatzverantwortung von rund 3 Mio. €.
- Betreuung der 20 größten technischen Facility-Management-Unternehmen Deutschlands.
- Konzeption einer nationalen Cross-Selling-Strategie zur stärkeren Integration der Business Lines und zur Erschließung konzernweiter Umsatzpotenziale im Auftrag des Commercial Director Deutschland.

01/2022–10/2025

Vertriebs- und Marketingexperte / Freelancer

Mandate unter anderem für Bonduelle, Enpal und Dedicated People

Beratung und operative Umsetzung in Vertriebsaufbau, Restrukturierung und Marketingtransformation.

- Restrukturierung von B2C- zu B2B-Geschäftsmodellen und Aufbau strukturierter Vertriebsprozesse.
- Entwicklung und Anpassung von Marketingstrategien sowie Transformation von Corporate Identity und Corporate Design.
- Budgetplanung und P&L-Verantwortung; im DACH-Kontext mit bis zu 60 Mio. € Umsatz.
- Fachliche und disziplinarische Führung sowie Weiterentwicklung von Vertriebsteams.
- Entwicklung und Einführung strukturierter transaktionaler und transformationaler Vertriebsaktivitäten.
- Vertragsverhandlungen mit Marktführern im B2B; realisierte Einsparung im deutlichen siebenstelligen Bereich.

07/2020–12/2021

Key Account Manager B2B

Deutsche Glasfaser Holding GmbH

Akquisition und Entwicklung von Unternehmenskunden in einem erklärungsbedürftigen Technologieumfeld.

- Gewinnung neuer Unternehmenskunden und Ausbau bestehender Vertragsbeziehungen.
- Führen von Preisverhandlungen sowie Angebotserstellung und Nachverfolgung.
- Kontrolle und Steuerung der KPIs sowie eigenverantwortliche Gebietsplanung.
- Systematische CRM-Dokumentation und Pipeline-Steuerung mit HubSpot und Topix.

10/2019–06/2020

Sabbatical

IGEFA GRUPPE UND HEGRO EICHLER GMBH

Konsequente Entwicklung vom Vertriebsmitarbeiter zum Verkaufsleiter und Branchenmanager innerhalb der IGEFA Gruppe.

01/2018–09/2019

Verkaufsleiter Gesundheitswesen und HoReCa

Hegro Eichler GmbH · Standorte Büttelborn und Bruchsal

- Überwachung und Erreichung der vorgegebenen vertrieblichen Ziele mit einer Umsatzverantwortung von 55 Mio. €.
- Führung, Aus- und Weiterbildung von 27 Mitarbeitenden.
- Sicherung der Qualitätsstandards sowie Entwicklung und Organisation der Vertriebsaktivitäten.
- Planung von Marketingaktivitäten und Betreuung von Schlüssel- und Großkunden.
- Direkte und eigenverantwortliche Kommunikation mit den Stabsstellen der IGEFA.

04/2017–12/2017

Kommissarischer Verkaufsleiter HoReCa

Hegro Eichler GmbH · Standorte Büttelborn und Bruchsal

Zusätzliche Verantwortung für die operative Führung und Steuerung des HoReCa-Vertriebs.

04/2017–09/2019

Branchenmanager HoReCa

Hegro Eichler GmbH · Büttelborn

Zusammenarbeit mit den Branchenmanagern der weiteren IGEFA-Häuser.

- Marktbeobachtung und Trendanalyse.
- Planung von Vertriebsaktivitäten einschließlich Festlegung von Zielen und Prämien.
- Planung und Umsetzung der zugehörigen Marketingmittel wie Kataloge, Flyer und E-Commerce-Maßnahmen.
- Abstimmung mit Lieferanten und Umsetzung in den Häusern der Eichler-Kammerer-Gruppe.
- Kontrolle der vertrieblichen Umsetzung und Zielerreichung.

01/2011–09/2019

Mitglied im Expertenkreis Einweg

IGEFA · Berlin

- Markt- und Trendanalyse.
- Ableitung von Einkaufs- und Vertriebsmaßnahmen.
- Strategische Planung zur Unternehmensausrichtung.

IGEFA GRUPPE UND HEGRO EICHLER GMBH FORTSETZUNG

04/2011–12/2017

Key Account Manager HoReCa

Hegro Eichler GmbH · Büttelborn

- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms sowie Neukundenakquisition.
- Führen von Preisgesprächen, selbstständige Angebotserstellung und Angebotsverfolgung.
- Umsatz- und Rohertragskontrolle des betreuten Gebietes.
- Eigenverantwortliche Planung der Besuchstermine sowie Verwaltung und Pflege des Kundenstamms.
- Überwachung der Kreditwürdigkeit und Bonität der Kunden.
- Dokumentation, Berichtswesen und Unterstützung der Kollegen bei der Umsetzung vereinbarter Verträge.

10/2006–03/2011

Vertriebsmitarbeiter HoReCa

Hegro Eichler GmbH · Büttelborn

- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms sowie Neukundenakquisition.
- Produktdemonstrationen und Kundens Schulungen.
- Führen von Preisgesprächen, selbstständige Angebotserstellung und Angebotsverfolgung.
- Umsatz- und Rohertragskontrolle des betreuten Gebietes.
- Eigenverantwortliche Besuchsplanung, Kundenstammpflege, Bonitätsüberwachung sowie Dokumentation und Berichtswesen.

FRÜHERE VERTRIEBS UND FÜHRUNGSERFAHRUNG

04/2004–08/2006

Vertriebsmitarbeiter

Jomo Großhandels GmbH · Weeze

- Individuelle Kundenbedarfsanalyse und Beratung sowie Gebiets- und Marktanalyse.
- Eigenverantwortliche Zielplanung und -kontrolle.
- Vorbereitung und Führen von Verkaufs- und Konzeptgesprächen.
- Unternehmensinterne Koordination von Kundenanforderungen und Sicherstellung der administrativen Abläufe im Tagesgeschäft.

09/2002–03/2004

Küchenleiter

Aramark Holding GmbH · Neu-Isenburg

- Führung eines 14-köpfigen Küchenteams und Planung der Speisepläne.
- Erstellung von Rezepturen sowie Vor- und Nachkalkulation mit dem Kalkulationsprogramm Focus.
- Produktion, Mitarbeiterschulungen, Projektbetreuung und Umsetzung der HACCP-Richtlinien.

FRÜHERE FÜHRUNGSERFAHRUNG FORTSETZUNG

11/1999–08/2002

Küchenleiter und stellvertretender Geschäftsführer

Wambacher Mühle · Schlangenbad

- Überwachung und Einhaltung der betriebswirtschaftlichen Ziele.
- Führung, Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden sowie Sicherung der Qualitätsstandards.
- Organisation der Warenwirtschaft und Abstimmung von Veranstaltungen mit Kunden.
- Überwachung der Vor- und Zubereitungsarbeiten sowie Verantwortung für Lagerhaltung und Hygiene.

09/1998–10/1999

Küchenleiter

Brunnenkeller · Bingen · 13 Punkte Gault-Millau

Verantwortung im anspruchsvollen À-la-carte-Geschäft.

03/1997–08/1998

Küchenleiter

Gastronomische Betriebe Kloster Eberbach

- Dienstplanung und Führung eines Teams von durchschnittlich sechs Mitarbeitenden.
- Organisation der Tagesbestellungen sowie Mitarbeit und Überwachung der Vor- und Zubereitung im À-la-carte- und Catering-Geschäft.
- Verantwortung für Lagerhaltung und Hygiene.

HINWEIS

Diese Detailübersicht ist als ergänzende Anlage zum Executive CV gedacht. Maßgeblich für das aktuelle Profil sind die Angaben im Executive CV.