



Hartwig & Löffler

Hartwig & Löffler GbR
H&L Solutions

Name Nicolai Löffler
Anschrift Bielsteiner Straße 103
51674 Wiehl
Telefon 0049 2263 9517525
Mobil 0049 173 5782244
email nicolai.loeffler@h-l.solutions



Berufliche Laufbahn und Projekte	Tätigkeiten, Kenntnisse und Aufgaben während der beruflichen Laufbahn und den Projekten
<p>März 2015 - heute</p> <p>Geschäftsführer / Inhaber Fa. Hartwig & Löffler H&L Verkaufsbüro H&L Interim Management</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsaußendienst für Deutschland, Österreich und Schweiz. Nach Absprache weitere europäische Länder • Business Development im Europäischen Absatzmarkt • Präsentation des Unternehmens bei Kunden vor Ort • technischer und kaufmännischer Ansprechpartner • Angebotsverhandlung bis zur Auftragsvergabe • Erreichung der vereinbarten Verkaufsziele und -ergebnisse • Sicherstellung der Einhaltung von Kundenvorgaben für Angebotstermine • aktive Begleitung der Sicherung der Kundenliefertermine • Erstellung eines jährlichen und rollierenden Absatzplanes • Markt- und Kundenanalyse mit dem Ziel permanenter Klassifizierung • systematische Neukundengewinnung • Durchführung von Messen, Ausstellungen sowie Kundenveranstaltungen • Key Account Management
<p>April 2012 - Februar 2015</p> <p>Kind & Co., Edelstahlwerk, KG Leiter Vertrieb Rostfrei und Sonderwerkstoffe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Erreichung der vereinbarten Verkaufsziele und -ergebnisse • optimaler Einsatz der Verkaufsmitarbeiter im Innendienst • verantwortliche Mitarbeit bei Planungen und Entscheidungen im Zusammenhang mit der Marketingkonzeption • disziplinarische und fachliche Mitarbeiterführung • Erstellung von Quartalsberichten zur Lage des verantworteten Segmentes • Einleitung von steuernden Maßnahmen zur Sicherstellung eines für die planmäßige Auslastung des Unternehmens erforderlichen Volumens in Absprache mit dem Gesamtvertriebsleiter • Sicherstellung der Einhaltung von Kundenvorgaben für Angebotstermine • aktive Begleitung der Sicherung der Kundenliefertermine • Erstellung eines jährlichen und rollierenden Absatzplanes • Markt- und Kundenanalyse mit dem Ziel permanenter Klassifizierung • systematische Neukundengewinnung • Mitarbeit an der Vorbereitung und Durchführung von Messen, Ausstellungen sowie Kundenveranstaltungen • Berichtslegung zur Erfolgs- und Kostenanalyse
<p>Januar 2006 - März 2012</p> <p>Kind & Co., Edelstahlwerk, KG Vertriebssachbearbeiter Int. Export Rostfrei und Sonderwerkstoffe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Erreichung der vereinbarten Verkaufsziele und -ergebnisse • Aufbau des Exportgeschäfts mit Schwerpunkt auf die Öl- und Gasförderung weltweit • Messestand Auf- und Abbau sowie Ständdienst und aktive Messeakquise • Kalkulation, technische Vorauslegung und Angebotserstellung • Präsentation des Unternehmens bei Kunden vor Ort • technischer und kaufmännischer Ansprechpartner • Angebotsverhandlung bis zur Auftragsvergabe • Key Account Management
Aus- und Weiterbildung	
<p>September 2003 - Januar 2006</p> <p>Kind & Co., Edelstahlwerk, KG Ausbildung zum Industriekaufmann</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ausbildung und Abschluss zum Industriekaufmann • Kennenlernen aller kaufmännischen und gewerblichen Abteilungen in einem mittelständischen Unternehmen mit ca. 650 Mitarbeitern
<p>August 2001 - Juni 2003</p> <p>Berufskolleg Oberberg Höhere Handelsschule Euro Business Class - Schwerpunkt Fremdsprachen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Englisch fließend in Wort und Schrift • Französisch Grundkenntnisse • Spanisch Grundkenntnisse • Italienisch Grundkenntnisse • 2 - wöchige eigenständige Projektarbeit in Irland



Hartwig & Löffler

Hartwig & Löffler GbR
H&L Solutions