



Hartwig & Löffler

Hartwig & Löffler GbR

Name Nicolai Löffler
 Anschrift Kaiserstr. 1
 51643 Gummersbach
 Telefon +49 2261 81644 84
 Mobil +49 173 5782244
 email nicolai.loeffler@h-l.solutions



Berufliche Laufbahn und Projekte		Tätigkeiten, Kenntnisse und Aufgaben während der beruflichen Laufbahn und den Projekten
März 2015 - heute	Geschäftsführer / Inhaber Fa. Hartwig & Löffler H&L Verkaufsbüro H&L Interim Management	<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 • Unsere Referenzen finden Sie unter https://h-l.solutions/referenzen
April 2012 - Februar 2015	Kind & Co., Edelstahlwerk, KG Leiter Vertrieb Rostfrei und Sonderwerkstoffe	<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
Januar 2006 - März 2012	Kind & Co., Edelstahlwerk, KG Vertriebsfachbearbeiter Int. Export Rostfrei und Sonderwerkstoffe	<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		
September 2003 - Januar 2006	Kind & Co., Edelstahlwerk, KG Ausbildung zum Industriekaufmann	<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
August 2001 - Juni 2003	Berufskolleg Oberberg Höhere Handelsschule Euro Business Class - Schwerpunkt Fremdsprachen	<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
<https://h-l.solutions/>