

# Lebenslauf

---

Andrea Strahl  
Josef-Kohtes-Strasse 26  
40670 Meerbusch

Mobil: 0173-53 64 116  
E-Mail: [andrea.strahl@live.de](mailto:andrea.strahl@live.de)



## Persönliche Daten:

geb. am 17.04.1974  
Geburtsort: Bottrop  
Familienstand: ledig  
Nationalität: deutsch

## Executive Summary:

---

Moderne Führungskraft, über 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb (national & international), mit nachhaltigen Erfolgen durch Mitarbeiterentwicklung und Kundenfokus.

Weitere Attribute: ambitioniert, durchsetzungsstark, entscheidungsfreudig, energetisch, partnerschaftlich, professionell

## Berufliche Stationen

---

### **Epson Deutschland, Meerbusch, 03.2003 bis 01.2017**

Die Epson Deutschland GmbH ist ein führender Anbieter von Druckern, Scannern und Projektoren für Unternehmen, öffentliche Auftraggeber und Privatkunden. Speziell für Handel und Industrie bietet Epson Produkte und Lösungen für den Großformat-, Kassen-, Etiketten- und Ticketdruck.

04.2010 - 01.2017

#### ***Vertriebsleitung / Manager Supplies DACH***

- 140 Mio EUR Umsatzverantwortung
- Business Planung und Prognosen von Monats- und Quartalsumsätzen mit einer Genauigkeit von +/- 5%
- 2,5 Jahre Mitglied im Epson-internen „Europäischen Supplies Focus Forum“ als anerkannte Expertin für den Vertrieb von Verbrauchsmaterial
- Verantwortung für die Handelskanäle Distribution, Retail, E-Tail, Fachhandel, Großhandelsketten und Servicedienstleister
- Vertragsgestaltungen für die einzelnen Handelskanäle, Verhandlung der Jahresumsatzziele und Marketingmaßnahmen mit den Handelspartnern in DACH
- Disziplinarische Leitung & Coaching eines Teams von 4 Key Account Managern, 1 Sales Assistant und fachlich 14 Außendienstlern
- Steigerung der Originalanteile für Tintenpatronen um 12% in den letzten 5 Jahren

10.2008 - 03.2010

#### ***Stellvertretung Manager Supplies***

- Betreuung der Media Markt / Saturn Holding (MSH) in Deutschland
- Fachliche Steuerung & Coaching des Außendienstes bestehend aus 8 Mitarbeitern
- Planung und Verhandlung der zentralen und dezentralen Konditionen mit der MSH
- Konzeption und Durchführung von Verkaufs- und Marketingaktionen
- Category Management und Steuerung des externen Rackjobbing-Dienstleisters
- Erarbeitung eines Onlinepartner-Konzepts
- Stellvertreterin des Manager Supplies DACH

04.2007 - 09.2008

#### ***Pan European Account Manager***

- Konzeption der ersten europäischen Kundenverträge für Distributoren im Produktbereich Verbrauchsmaterial
- Konzeption und Umsetzung unternehmensinterner Prozesse zur Gewährleistung eines fairen Europageschäfts

- Internationale Kundenbetreuung Distribution & Katalogversender
- Vertragsverhandlungen auf Deutsch und Englisch
- Konzeption und Durchführung von Verkaufs- und Marketingmaßnahmen
- Zusammenarbeit mit den lokalen Epson Niederlassungen in Europa
- Präsentation der Ergebnisse auf Englisch

03.2003 - 03.2007

***Key Account Manager Supplies***

- Betreuung von Distributoren in Deutschland und Benelux
- Planung und Durchführung von Trainings auf Deutsch und Englisch
- Konzeption und Umsetzung des ersten Handelsprogramms für Katalogversender
- Steigerung der GfK Originalanteile um 8% in diesem Kanal
- Neukundenakquise im Bereich Systemhäuser, B2B, Katalogversender und Großhändler

**MIDRAY GmbH, Köln**

01.2002 - 02.2003

***Vertriebsbeauftragte***

- Kundenbetreuung und Akquise für mobile Datendienste im Bereich Corporate Accounts und Diensteanbieter
- Erstellung und Präsentation von kundenindividuellen Lösungskonzepten
- Vertragsverhandlungen

**CompleTel GmbH, Essen**

01.2001 - 12.2001

***Account Executive***

- Neukundenakquise und Betreuung von Corporate Accounts für Telefonfestnetz, Internet- und Intranetlösungen
- Gründung der Telemarketing-Abteilung und Rekrutierung der Mitarbeiter

**GTS (Esprit Telecom), Düsseldorf, 05.1998 - 12.2000**

08.2000 - 12.2000

***Account Manager***

- Kundenbetreuung und Akquise für Telekommunikation
- Verhandlung der Verträge

10.1998 - 07.2000

***Teamleiter Telesales***

- Disziplinarische Führung von 8 Mitarbeitern
- Durchführung von Coachings, Trainings und Incentives
- Aktive Neukundengewinnung and Betreuung von Kunden

05.1998 - 09.1998

### **Telesales Agent**

- Neukundengewinnung B2B
- Verkauf von Telefondienstleistungen

07.1993 - 04.1998 Diverse Tätigkeiten mit Ziel langfristiger Orientierung

## **Ausbildung / Schule**

---

1990 bis 1993 in	Ausbildung zur Schauwerbegestalterin bei Möbelstadt Kröger Essen
1989 bis 1990	Städtische Aufbaurealschule, Essen, Abschluß Mittlere Reife
1984 bis 1989	Bertha Krupp Realschule, Essen

## **Zusatzqualifikationen**

---

Sprachen	Englisch, verhandlungssicher in Wort und Schrift Italienisch, Anfänger-Kenntnisse
EDV-Kenntnisse	MS Power Point, Word, Excel und Outlook in ständiger Anwendung
Trainings:	2016: Management Excellence Program ( <i>Epson</i> ) 2015: Toastmasters International ( <i>privat</i> ) 2014: Sales Excellence Program ( <i>Epson</i> ) 2013: Gewaltfreie Kommunikation ( <i>privat</i> ) 2008: Leadership Support Program ( <i>Epson</i> ) 2003-2007: Projektmanagement ( <i>Epson</i> ) Präsentationstechniken ( <i>Epson</i> )

## **Persönliche Interessen**

---

Hobbies	Kochen - lecker und natürlich Acrylmalerei - jedes Motiv nur einmal Fotografie - immer mal wieder Natur - Flora, Fauna und der Schutz von beidem
---------	---

Ehrenamtliche Tätigkeiten