

LEBENS LAUF



Geboren am 05. März 1974 in München
Geschieden, 2 Kinder

Mein Profil

- ▶ Langjährige Vertriebserfahrung hochwertiger Produkte, erklärungsbedürftiger Dienstleistungen und Franchisekonzepte
- ▶ Verkaufs- und Organisationstalent
- ▶ Strukturierte und effektive Arbeitsweise
- ▶ Hohe Auffassungsgabe und schnelles Umsetzungsvermögen
- ▶ Starke IT-Affinität und technisches Verständnis
- ▶ Ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung
- ▶ Kompetenter Umgang mit internen und externen Kunden gepaart mit einer ausgeprägten Kundenorientierung und Dienstleistungsbereitschaft
- ▶ Kommunikative Fähigkeiten und Überzeugungskraft

Beruflicher Werdegang

ATERIMA care / Familien Med GmbH

24h Betreuung mit polnischen Alltagsbegleiterinnen

Seit 11/2022

Head of Franchise

- Auf und Ausbau des Franchisesystems
- Expansion der Partner

hairfree GmbH

Marktführer im Bereich dauerhafte Haarentfernung mit 70 Standorten

08/2022 – 10/2022

Vertriebsleitung / Expansion DACH

- Ausbau und Umstrukturierung der Vertriebsorganisation
- Digitalisierung des Akquise Prozesses
- Qualifikation und Akquise von neuen Franchisepartnern und neuen Vertriebskanälen
- Entwicklung und Umsetzung von digitalen Marketingaktivitäten

Alliance Laundry Germany GmbH

Weltweiter Marktführer in Bereich professionelle Wäschereitechnik

02/2020 – 07/2022

National Sales Manager DACH - Verantwortlich für den Aufbau des Lizenz-Konzeptes Speed Queen in der DACH Region

- Aufbau des Lizenzsystems
- Definition und Umsetzung des Shop Konzeptes „schlüsselfertiger SB-Waschsalon“
- Expansion und Akquise der Standorte und Lizenzpartner
- Leitung Projektmanagement der ersten SB Waschsalons (aktuell 4)
- Entwicklung und Umsetzung von Marketingaktivitäten auch Social Media und neuen Vertriebswegen
- Pressearbeit

Apollo-Optik Holding GmbH & Co. KG

Filialstärkster Optiker in Deutschland, über 4000 Mitarbeiter

06/2017 – 01/2020

Expansions-/ Franchisemanagerin

- Betreuung der Franchisepartner (Umsatzziele, Schulungen, Tagungen, Marketing, Standortanalysen usw.)
- Verantwortlich für die Akquise von traditionellen Optikern
- Akquise von neuen Franchisepartnern
- Schnittstelle zwischen Objektmanagement, Franchise und Marketing
- Organisation von Messen und Veranstaltungen
- Auszeichnung „bestes Franchisesystem 2019“ vom Deutschen Franchiseverband

SIGN FOR COM GmbH & Co. KG

Inhabergeführte internationale Telemarketing Agentur, 120 Mitarbeiter

12/2015 – 05/2017

Senior Account Manager / Vertriebsleitung

- Verantwortlich für die Key Accounts (Sophos, Eset, Dell)
- Verantwortlich für den gesamten Vertrieb sowohl Bestandskunden als auch Neukundenakquise
- Koordination der Projektvergabe an das Projektmanagement
- Präsentation des Unternehmens nach außen
- Verantwortlich für die Verhandlungen der Angebote
- Deeskalationsmanagerin zwischen Projektleitung und Kunden

Marcolin Eyewear S.p.A., Ludwigsburg

Einer der drei führenden Hersteller von Brillen, 1.500 Mitarbeiter

09/2013 – 11/2015

Sales Manager

- Verkauf der Linien Diesel, Dsquared, Balenciaga und Tod's
- Verantwortlich für die Gebiete NRW, Rheinland-Pfalz, Saarland und Hessen

Besondere Aufgaben:

- Mitarbeit in IT-Themen
- Ansprechpartner für Kollegen in IT-spezifischen Fragestellungen
- Teilnahme an Auswahl- und Orderterminen im Werk in Italien 2-mal jährlich

IVL – Industrievertretung Linnemann, Limburg a.d. Lahn, 5 Mitarbeiter

Vermittlung von Geschäftsabschlüssen zwischen Industrie und Fachhandel in der Optik

09/2003 – 08/2013

Büroleitung

- Aufbau der IVL mit meinem Ehemann
- Büroorganisation
- Terminierung
- Buchhaltung
- Vertrieb und Betreuung diverser Marken.

Dr. Eugen Beck & Co. KG Flair-Modellbrillen, Oelde

Produzent von Designerbrillen, 120 Mitarbeiter

08/2011 – 08/2013

Repräsentantin - angestellt

- Verantwortlich für den Raum Südbayern
- Verkauf hochwertiger Produkte

Besondere Aufgaben:

- Einbindung in die Entscheidung und Implementierung eines neuen Warenwirtschaftssystems und der dazugehörigen Prozessabstimmung von Seiten des Vertriebs

- Erstellung der Anforderungsliste für das Warenwirtschaftssystem

Eschenbach Optik GmbH, Nürnberg

Weltmarktführer im Bereich optischer Sehhilfen, 500 Mitarbeiter

01/2008 – 07/2011

Repräsentantin - angestellt

- Verantwortlich für den Raum Südbayern
- Verkauf von Produkten der Marke Humphreys

Besondere Aufgaben:

- Schnittstelle zwischen den Gebietsleitern und der IT-Abteilung
- Ansprechpartnerin der Gebietsleiter für Fragen zur Vertriebssoftware
- Ansprechpartnerin der Anforderungen der Gebietsleiter für das Warenwirtschaftssystem

Besonderes Projekt:

01/2010 – 07/2011 **Mitglied im Produkt- und Kreativ-Team**

- Auswahl der Modelle für die kommenden Kollektionen von Humphreys und Brendel, Vorlauf circa 1 Jahr
- Teilnahme an Orderterminen und Verhandlungen mit chinesischen Produzenten über Preisgestaltung, Lieferbedingungen und Konditionen
- Mitarbeit bei der Neuordnung der Einkaufsprozesse vom Lieferanten bis zum Verkauf

De Rigo Vision S.p.A., Longarone, Italien

drittgrößter Hersteller weltweit von Brillen, 1.500 Mitarbeiter

06/2006 – 12/2007

Repräsentantin - selbständig

- Verantwortlich für den Raum Südbayern
- Verkauf der Marken Escada, Ermenegildo Zegna und Furla

Besondere Aufgaben:

- Ansprechpartnerin für IT-Probleme der Repräsentanten und Problemlösung, meistens das neue Warenwirtschaftssystem und die Auftragserfassung betreffend
- Entwicklung von Anforderungsprofilen und Lösungen für das neue Datenerfassungssystem
- Teilnahme an Orderterminen im Werk in Italien

01/2004 – 06/2006 **Repräsentantin**

- Verantwortlich für den Raum Südbayern
- Verkauf der Marken Police, Etro und Jean Paul Gaultier

Rewe Informations Systeme GmbH, Rosbach

Zentraler Lösungsanbieter für Informations- und Telekommunikationssysteme der REWE Group, 1.000 Mitarbeiter

03/2003 – 09/2003

Projektmanagerin

- Projektarbeit im Bereich Systementwicklung und Warenwirtschaftssysteme
- Mitglied im Projekt „Waagenanbindung“
- Unterstützung in Host-Anwendungen, insbesondere mit dem Betriebssystem os390

Wechselgrund: Kündigung aus privaten Gründen und Umzug nach München.

Selbständige Tätigkeit während des Studiums

1994 – 1999

Projekte

- Planung und Leitung von Promotion-Veranstaltungen zur Verkaufsförderung u.a. für Reemtsma, Lipton und Wrigleys
- Verkaufsförderung u.a. bei der Firma Frankonia Jagd
- Organisation und Moderation von diversen Veranstaltungen und Modenschauen (diverse Ausstrahlungen im Lokal-TV)

1999 – 2003

Logon IT BeratungsGmbH, München

Beratung in der Datenverarbeitung und Telekommunikation, 3 Mitarbeiter

**Administratorin Webdesign / Netzwerksicherheit
freie Mitarbeiterin**

- Verkauf, Planung, Gestaltung und Programmierung von Webseiten für gewerbliche Nutzung
- Wartung und Installation von Netzwerken, Datenbanken und IT

Schulbildung, Studium & Weiterbildung

06/2019 – 01/2020	IHK Zertifikatslehrgang zum Franchise - Manager
1997 – 2002	Studium der Betriebswirtschaftslehre Ludwig-Maximilians-Universität, Würzburg Schwerpunkte: Logistik, Wirtschaftsinformatik und Marketing Thema der Diplomarbeit: „Konzeption eines datenbankbasierten Internetauftritts für ein Kunstauktionshaus“
11/2002	Abschluss: Diplom-Kauffrau
1993 – 1997	Studium Bauingenieurwesen Technische Universität München, München Ohne Abschluss
1987 – 1993	Allgemeine Hochschulreife Marienschule der Ursulinen, Bielefeld
1984 – 1987	Luitpold-Gymnasium, München

Sonstiges

Fremdsprachen

Deutsch:	Muttersprache
Englisch:	fließend in Wort und Schrift
Spanisch:	Grundkenntnisse

Ehrenamtliche Tätigkeit

Activity Beauftragte im Kabinett der Lions Distrikt 111/RS (KGST)
Präsidentin des LC Siegburg Löwensterne 2019/20 und 2024/25

Sankt Augustin, 04.01.2024