

Frank Nelles

Gartenstraße 35a ▪ 51149 Köln ▪ Mobil: +49 1577 9234425 ▪ E-Mail: frankn67@me.com

*„Fairer Umgang miteinander,
verbunden mit einer ausgeprägten
Hands-on-Mentalität und Mut zum
Andersdenken, bilden die
Voraussetzung für ein nachhaltiges
Wachstum und langfristige Erfolge“*



LEBENS LAUF

KERNKOMPETENZEN

- **Erfolgreicher Key Account Manager** mit mehr als 15 Jahren Erfahrung im Umfeld Gewerbe-, Industrie- und Wohnungsbau
- Umfassendes Know-how in **Vertriebssteuerung**
- Erfolgreiche **Kundenakquise** mit einem Volumen von ca. 12 Mio. €

Frank Nelles

Gartenstraße 35a ▪ 51149 Köln ▪ Mobil: +49 1577 9234425 ▪ E-Mail: frankn67@me.com

PERSÖNLICHES

Geburtsdatum: 31. Januar 1967 in Linz am Rhein
Staatsangehörigkeit: deutsch
Familienstand: ledig

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

● **02/2019 bis heute** **Fachberater im Außendienst** Beck + Heun GmbH, Mengerskirchen

- Ausbau des bestehenden Kundenstamms
- Architekten- und Objektberatung
- Neukundenakquise

● **04/2017 – 05/2018** **Key Account Manager** WeGo Systembaustoffe GmbH, Hanau

- Ausbau der bestehenden Key Accounts
- Neukundenakquise

● **10/2016 – 03/2017** **Leiter Objektvertrieb** Pauli und Menden GmbH, Rheinbreitbach

- Implementierung eines CRM-Systems
- Aufbau des Objektvertriebs für 12 Mitarbeiter

● **01/2012 – 09/2016** Kingspan Insulation GmbH & Co. KG, Ibbenbüren

01/2014 – 09/2016 **Business Development Manager**

- Entwicklung, Aufbau und strategische Ausrichtung des Presales Teams
- Verantwortung für das Verkaufsgebiet Mitte
- Auf- und Ausbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Maßgebliche Beteiligung an der Einführung eines CRM-Systems
- Führen von Vertragsverhandlungen, Preis- und Konditionsgesprächen
- Mitarbeit bei Marketingmaßnahmen (z. B. Newsletter)
- Verantwortung für 6 Mio. Euro Umsatz, Projektvolumen bis zu 0,75 Mio. Euro und 2 Mitarbeitern

01/2012 – 12/2013 **Key Account Manager**

- Verantwortung für den gesamten Vertrieb
- Auf- und Ausbau des Bereichs Flachdach/Dämmung
- Optimierung der Marktbearbeitung
- Unterstützung der Vertriebsleitung beim Aufbau der neu gegründeten Abteilung Presales / Objektberatung
- Verantwortung für 8,5 Mio. Euro Umsatz, Projektvolumen bis zu 1,2 Mio. Euro und 1 Mitarbeiter

● **05/2011 – 12/2011** **Vertriebsleiter Deutschland** Schedetal Folien GmbH, Han. Münden

- Auf- und Ausbau der Marktaktivitäten im Flachdachmarkt (DE)
- Einführung eines CRM-Systems
- Verantwortung für 3 Mio. Euro Umsatz, Projektvolumen bis zu 0,25 Mio. Euro und 3 Mitarbeiter

Frank Nelles

Gartenstraße 35a ▪ 51149 Köln ▪ Mobil: +49 1577 9234425 ▪ E-Mail: frankn67@me.com

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN (Fortsetzung)

- 01/2008 – 04/2011** **Key Account Manager**
Kingspan Insulation GmbH & Co. KG, Ibbenbüren
 - Steuerung sämtlicher Verkaufsaktivitäten
 - Auf- und Ausbau des Bereichs Flachdach / Dämmung
 - Marktbeobachtung und Optimierung der Marktbearbeitung
 - Durchführung von Objektrecherchen auf Immobilien- und Investorenmesse
 - Verantwortung für 7 Mio. Euro Umsatz und ein Projektvolumen bis zu 1,2 Mio. Euro
- 07/2005 – 12/2007** **Geschäftsführer**
Westpor GmbH, Melle
- 09/1995 – 06/2005** **Bauleiter / Fachberater Industrie und Gewerbebau**
Xella Bausysteme, Köln
- 09/1986 – 08/1995** **Technischer Angestellter und Bauleiter**
Tätigkeiten bei verschiedenen Arbeitgebern

AUSBILDUNG, WEHRDIENST, STUDIUM & WEITERBILDUNG

- 09/2017** **Weiterbildung Präsentorik & Training**
Explain Trainings
- 09/2010** **Weiterbildung Flachdach und Photovoltaik**
Silka Deutschland GmbH
- 02/2007** **Weiterbildung Brandsicherheit und EnEV**
Xella Neues Bauen
- 12/2006** **Weiterbildung „Das harte Verkaufsgespräch“**
IWP
- 04/2004** **Vertriebsschulung**
IWP
- 05/2003** **Weiterbildung Beziehungsmanagement im Verkauf**
Schwäbisch Hall Training GmbH
- 10/1987 – 12/1988** **Grundwehrdienst**
Diez an der Lahn
- 08/1983 – 06/1986** **Ausbildung zum Bauzeichner Hochbau**
Streif AG; Vettelschoß
- 07/1983** **Realschulabschluss**
Neustadt an der Wied

Frank Nelles

Gartenstraße 35a ▪ 51149 Köln ▪ Mobil: +49 1577 9234425 ▪ E-Mail: frankn67@me.com

SPRACHEN, EDV-KENNTNISSE & INTERESSEN

SOFT SKILLS

Analytisch-strategisch denkend
Problemlösekompetenz
Flexibilität
Verhandlungs- und konzeptionsstark

SPRACHEN

Deutsch – Muttersprache
Englisch – gute Kenntnisse

EDV-KENNTNISSE

MS Office: Word, Excel, PowerPoint
CRM Tools

HOBBIES/INTERESSEN

Outdoor-Aktivitäten & Garten
Kochen (mediterran, gutbürgerlich,
asiatisch)



Köln, 29.11.2019