



Kevin Kahler

BEZIRKSLEITER

Persönliche Angaben

Bochum 44801

0173 8118119

kevin.kahler@me.com

Fähigkeiten

Vertriebs- und Umsatzsteuerung

Betriebswirtschaftliche Analyse
(P&L, KPI, Deckungsbeiträge)

Budgetierung, Forecasting &
Kostenkontrolle

Qualitäts-, Sicherheits- &
Compliance-Management (HSE)

Entwicklung selbstständiger
Pächter/Franchisenehmer

Verhandlungs- und
Durchsetzungsstärke

Reporting &
Präsentationsfähigkeit

Profil

Vertriebs- und lösungsorientierter Teamplayer mit mehr als 10 Jahren dynamischer Erfahrung im Vertrieb, Geschäftsentwicklung, Strategie und Marketing. Nachweisliche Erfahrung im Umgang mit herausfordernden Situationen in der Tankstellen- und Kommunikationsbranche und fundierte Erfahrungen in Bereich der Akquise, Betreuung und im Ausbau von Tankkartenkunden. Ich suche eine Position, in der ich mit meiner Hands-on-Mentalität und meinem Fachwissen zum Erfolg und zum Wachstum des Unternehmens einen erheblichen Beitrag leisten kann.

Erfahrung

Tankstellenbezirksleiter - DoDo & DoFo, BP Europa SE, Bochum

OKT 2023 – HEUTE

- Betreuung und Steuerung eines Tankstellenbezirks im DoDo- und DoFo-Modell mit selbstständigen Pächtern/Franchisenehmern
- Verantwortung für Umsatz-, Absatz- und Qualitätsziele der betreuten Standorte
- Beratung und unternehmerisches Coaching der Pächter in den Bereichen Vertrieb, Kostensteuerung und Personal
- Umsetzung und Durchsetzung von Marken-, Shop- und Marketingkonzepten (Kraftstoffe, Convenience, Services)
- Analyse betriebswirtschaftlicher Kennzahlen sowie Ableitung und Nachverfolgung von Optimierungsmaßnahmen
- Durchführung von Standortbesuchen, Audits und Vertragsgesprächen
- Sicherstellung der Einhaltung von Qualitäts-, Sicherheits-, Umwelt- und Compliance-Vorgaben
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen wie Asset, OpEx, Category Management und Marketing

Tankstellenbezirksleiter - CoSi & CoFo, BP Europa SE, Bochum

OKT 2020 – SEPT 2023

- Operative und kaufmännische Verantwortung für mehrere Aral Tankstellen im CoFo- und CoSi-Modell
- Führung, Coaching und Entwicklung von Tankstellenbetreibern und deren Teams
- Sicherstellung der Zielerreichung in den Bereichen Umsatz, Ertrag, Kosten und Qualität
- Umsetzung nationaler Vertriebs-, Marketing- und Shopkonzepte (Kraftstoffe, Convenience, Services)
- Analyse betriebswirtschaftlicher Kennzahlen und Ableitung von Maßnahmen zur Performance-Optimierung
- Sicherstellung der Einhaltung von Qualitäts-, Sicherheits-, Umwelt- und Compliance-Standards
- Durchführung von Standortbesuchen, Audits und Feedbackgesprächen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen (z. B. Asset, OpEx, Category Management und Sales Support)

Key Account Manager - Aral Card, BP Europa SE, Bochum

JAN 2017 – SEPT 2020

- Strategische Betreuung und Entwicklung von Key Accounts im B2B-Geschäft (Flotten- und Großkunden)
- Gesamtverantwortung für Umsatz, Vertragsvolumen und Profitabilität der betreuten Kunden
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen sowie Abschluss langfristiger Rahmenverträge

- Entwicklung individueller Kundenstrategien zur Steigerung von Absatz, Kundenbindung und Marktanteilen
- Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen (z. B. Gift-Cards, On-Road-Services, Zusatzleistungen)
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Vertrieb, Retail, Pricing, Operations und Customer Service
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenentwicklungen sowie Ableitung von Vertriebsmaßnahmen
- Sicherstellung hoher Servicequalität und professionelles Eskalations- und Beziehungsmanagement

Key Account Manager - VGE, Vodafone GmbH, Düsseldorf

JUNI 2015 – DEZ 2016

- Strategische Betreuung und Weiterentwicklung internationaler Großkunden (Global/Multinational Accounts)
- Gesamtverantwortung für Umsatz, Marge, Vertragsverhandlungen und langfristige Kundenbindung
- Entwicklung und Umsetzung globaler Account-Strategien inkl. Stakeholder- und Governance-Management
- Steuerung komplexer Angebots- und Ausschreibungsprozesse (RFP/RFI) in internationalen Strukturen
- Koordination interner und externer Schnittstellen (Sales, Solution Design, Service Management, internationale Vodafone-Gesellschaften)
- Positionierung integrierter ICT-, Connectivity- und Digital-Solutions (z. B. WAN, Cloud, IoT, Security)
- Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen sowie Entwicklung kundenspezifischer Business Cases
- Sicherstellung der Servicequalität und Eskalationsmanagement auf Executive-Level

Area Manager - SME, Vodafone GmbH, Düsseldorf

AUG 2012 – MAI 2015

- Gesamtverantwortung für Umsatz, Profitabilität und Zielerreichung im SME-Segment innerhalb der betreuten Region
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung von Vertriebsmitarbeitenden und externen Vertriebspartnern
- Umsetzung der nationalen Vertriebsstrategie sowie Ableitung regionaler Maßnahmen zur Marktdurchdringung
- Steuerung und Optimierung von Vertriebsprozessen unter Einsatz von KPIs, Forecasts und Performance-Analysen
- Aufbau und Pflege strategischer Kundenbeziehungen im Mittelstand
- Identifikation von Markt- und Wachstumspotenzialen sowie Entwicklung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement und Operations zur Umsetzung integrierter Kundenlösungen
- Sicherstellung hoher Service- und Qualitätsstandards sowie Einhaltung von Compliance-Vorgaben