



GEORGIOS ANASTASIADIS

PERSÖNLICHES

Renngrubenstrasse 7
64625 Bensheim

Mobilnr.: +49 1575 - 4606051

georgios.anastasiadis@web.de

Geburtsdatum: 25. November 1975

Staatsangehörigkeit: Griechisch

Führerschein: B1

Familienstand: verheiratet, 1 Sohn

www.linkedin.com/in/

georgios-anastasiadis-a3065622

STUDIUM & AUSBILDUNG

03/2000 – 01/2004

Diplom Betriebswirt: Marketing / Vertrieb

Fachhochschule Wiesbaden,
Wiesbaden

Praxisorientierte Diplomarbeit
"Kundenloyalität durch After Sales Service am Praxisbeispiel der Renault-Nissan Deutschland AG"
Diplomarbeitenote: 1,7

10/1997 – 03/2000

Berufsausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann
ELDON GmbH, Büttelborn
Notendurchschnitt: 2,0

KOMPETENZEN

Vertriebskompetenz

Hervorragend

Erfolgsorientiertes Arbeiten

Experte

Verhandlungsgeschick

Hervorragend

CRM Kenntnisse

Hervorragend

Präsentationsfähigkeiten

Hervorragend

Betriebswirtschaftliches Geschick

Experte

Strategisches Denken

Hervorragend

MS-Office Paket

Hervorragend

BERUFSERFAHRUNG

September 2022 – heute

3 Jahre und 9 Monate

Account Manager, Bechtle Additiv Manufacturing GmbH,
Neckarsulm

- Eigenverantwortliche Betreuung, Entwicklung und Festigung der Geschäftsbeziehungen zu existierenden und neuen Kunden.
- Beratung und Verkauf von beratungsintensiven additiven Lösungen der Hersteller HP, 3D Systems, Markforged und Formlabs
- Identifizierung von Wachstums- und Kooperationspotential
- Analyse von Kundenverhalten und -präferenzen zur Identifizierung von Verkaufschancen.
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Ableitung von Maßnahmen zur Strategieoptimierung.

Schlüsselerfolge

- Neukundenakquise und Gewinnung von mittelständischen und großen Unternehmen wie Eppendorf Liquid, Aug. Winkhaus, NRU GmbH, InduDENT AG, Valeo Schalter und GSI Helmholtz Zentrum
- Zweistelliger Mehrumsatz bei einzelnen Bestandskunden innerhalb eines Jahres
- Bearbeitung von Projekten in interdisziplinären Teams anhand der Einführung des Microsoft CRM Systems

08/1993 – 07/1997

Allgemeine Hochschulreife

Gustav Heinemann Gymnasium,

Rüsselsheim

Notendurchschnitt: 3,3

ZERTIFIKATE

- Zertifizierter ECR D-A-CH
Category Manager nach GS1
Richtlinien
- INtem Intervall System Training
Verkauf

SPRACHEN

Deutsch, Griechisch:

Muttersprache

Englisch:

C1

Fachkundige Sprachkenntnisse

KÜNDIGUNGSFRIST

2 Monate zum Monatsende

Juni 2020 – September 2022

2 Jahre und 4 Monate

Business Development Manager, IGO3D GmbH, Hannover

- Analyse und Bewertung des Marktes sowie der Kundenbedürfnisse.
- Kontrolle der Einhaltung vereinbarter Umsatz- und Gewinnziele sowie der durchgeführten Maßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement und Sales Support.
- Vorstellung und Schulung der erarbeiteten Konzepte im Vertrieb.

Schlüsselerfolge

- Identifizierung und Gewinnung relevanter Partner aus den Bereichen Kosmetik, Automotive und Logistik.
- Aufbau von Showrooms im gesamten Bundesgebiet
- 30 % Mehrumsatz bei bestehenden Kunden innerhalb eines Jahres

Dezember 2017 – Mai 2020

2 Jahre und 6 Monate

Key Account Manager, MM Brown Deutschland GmbH,
Frankfurt am Main

- Gewinnung, Betreuung und Ausbau von Geschäftsbeziehungen mit Kunden aus dem deutschen LEH, Gastronomie und gehobenem Handel
- Mitarbeiterverantwortung für zwei Junior Key-Account Manager
- Evaluierung der Geschäftspotenziale bei Neukunden
- Marktanalyse und Marktbeobachtung als Grund für neue Projekte, Erschließung neuer Kundenpotentiale
- Durchführung von Listungs- und Konditionsgesprächen

Schlüsselerfolge

- Einstellung von zwei sehr guten Junior KAM; mit sehr starker Sales Performance
- 15 % Mehrumsatz bei bestehenden Kunden innerhalb eines Jahres
- Identifizierung von Innovationsbedarf sowie Akquise von neuen Projekten und Retail Partner

Juni 2016 – November 2017

1 Jahr und 6 Monate

Vertriebsleiter, K.D. Hermann GmbH, Hirschhorn

- Aufbau und Führung des contact Streckenvertriebsteams; disziplinarischer und fachlicher Vorgesetzter von 15 bundesweit aktiven Verkaufsmitarbeitern
- Umsetzung der Geschäftsstrategie in operative Ziele
- Verantwortung für Budget und Umsatzziele
- Fachlicher Vorgesetzter der Marketingmitarbeiter
- Analyse und Bewertung des Marktes sowie der Kundenbedürfnisse.

- Budgeterfüllung definierter Key Accounts unter anderem bei Müller Drogerie, DM, Kaufhof, METRO Gruppe

Schlüsselerfolge

- 15 % Umsatzsteigerung im Geschäftsbereich Verkaufsförderung zum Vorjahr
- Einstellung von fünf neuen Sales Mitarbeitern mit sehr guter Sales Performance
- Eigene Neukundengewinnung von zahlreichen selbständigen REWE und EDEKA Händlern in einem Zeitraum von 10 Monate
- Key Account: Eigene Neukundengewinnung von Müller Drogerie und METRO Group

Januar 2007 – Mai 2016

9 Jahre und 5 Monate

Key Account Manager, Checkpoint Systems GmbH,
Hirschhorn

- Neukundenakquise und Betreuung von national und international agierenden Handels- und Industrieunternehmen
- Projektleitung bei national und internationalen Ausschreibungen der METRO Group
- Operative Verantwortung für Budget- und Umsatzziele
- Planung, Durchführung und Nachbearbeitung von Jahresgesprächen
- Erarbeitung konzeptioneller Lösungsvorschläge

Schlüsselerfolge

- Category Management Projekte mit großen namhaften Industrieunternehmen wie Ferrero, Nestle, Danone Waters und Inbev
- Europaweiter Roll-out bei der Schwarz Gruppe mit Auszeichner und Etiketten (Warenwälzung)
- Neukundenakquise von Systemgastronomen Burger King und McDonalds (Aus und Kennzeichnung in den Restaurants - Einhaltung der HACCP Richtlinien)
- Projektmitarbeit: Roll-out bei Media Saturn Niederlande mit Electronic Shelf Labels (ESL) und zahlreiche Teststores in Deutschland

April 2005 – Oktober 2006

1 Jahr und 7 Monate

Account Manager, PMCS GmbH und Co. KG, Bad Camberg

- Gewinnung von Neukunden durch telefonische und persönliche Kontaktaufnahme, insbesondere Symantec IT-Lösungen
- Kundenpräsentationen von Angeboten nach entsprechender Analyse der Kundenbedürfnisse.
- Aktive Teilnahme an Pitches und Ausschreibungen.

Schlüsselerfolge

- Neukundengewinnung von mittleren und großen Unternehmen wie z.B. DB Cargo, TUI, BKK Opel, AOK Rheinland, Lotto Hessen

April 2004 – Februar 2005

11 Monate

Projektmanager, GMC, Wiesbaden

- Planung, Durchführung und Kontrolle der Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Agentur für Eventplanung und Verkaufsförderung
- Erstellung, Verwaltung und Betreuung von Budgetplänen.
- Fachgerechte Erstellung von Projektreportings und Abschlussberichten.
- Kontinuierliche und kompetente Beratung und Unterstützung des Teams vor, während und nach Projekten.

Schlüsselerfolge

- Neukundengewinnung zahlreicher Kunden aus dem Rhein-Main-Neckar Kreis wie z.B. Engelhorn, Lotto Hessen, Alex Restaurant Kette Von Poll Immobilien

RESÜMEE

Mit über 20 Jahren Vertriebserfahrung in Handel, Industrie und Technologie (3D-Druck) stehe ich für nachhaltigen Geschäftserfolg, strategischen Marktausbau und starke Kundenbeziehungen.

Als kommunikations- und präsentationsstarke Persönlichkeit verbinde ich ausgeprägtes Verhandlungsgeschick mit hoher Abschlussorientierung. Meine Stärke liegt sowohl in der aktiven Neukundengewinnung (Hunter) als auch in der Entwicklung bestehender Kundenpotenziale (Farmer).

Führungserfahrung mit Teams von bis zu 20 Personen sowie sehr gute CRM-Kenntnisse (Salesforce, Microsoft Dynamics CRM) und tiefgehendes Know-how im Vertrieb komplexer Produkte machen mich zu einem vielseitigen und wirkungsvollen Vertriebspartner.

Bensheim, Mai 2026

Georgios Anastasiadis