

ÜBER MICH

Ergebnisorientierte Führungspersönlichkeit mit langjähriger Erfahrung im nationalen und internationalen Vertrieb sowie im Marketing. Erfolge in der Umsatzsteigerung, im Aufbau neuer Kanäle und in der Stabilisierung von Marken.

Unternehmerische Kompetenz durch eigene Firmengründung und Beratungsprojekte im Projekt- & Prozessmanagement.

TOP ERFOLGE

- +300 % Umsatzsteigerung in 3 Jahren (Banana)
- Gewinnung führender LEH- und Discount-Kunden, u. a. EDEKA Südwest, Metro C&C, real, Famila, Coop (Sky), ALDI, Norma, KIK, TEDI
- Re-Implementierung und Stärkung der Markenposition (Herlitz)
- Aufbau eines Fashion-Unternehmens inkl. einer Omnichannel-Vertriebsstruktur inkl. eCommerce & stationärem Handel (Modellmacher)
- Vorbereitung eines Börsengangs im Bereich erneuerbare Energien

KERNKOMPETENZEN

Vertrieb national & international · Business Development · Key Account Management · Category Management · Markenführung · Omnichannel (Stationär & eCommerce) · Online-Marketing · Website-Administration · Projekt- & Prozessmanagement · Change Management

AUSBILDUNG & QUALIFIKATION

- Industriekauffrau · Fernstudium Produktmanagement
- Wirtschaftskorrespondentin (Berlitz School of Languages) · Online Marketing Managerin & Website Administrator (IHK) · Projekt & Prozessmanagerin (TÜV)

LANGUAGE

- Deutsch
- Englisch
- Französisch



KATRIN LORENZ-WEHMEYER

Sales & Marketing