

Routinierter und motivierter Area Sales Manager mit über elf Jahren Erfahrung in anspruchsvollen Verkaufsumgebungen. Nachweisliche Erfolge bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder in ganz Europa durch erfolgreiches Networking und strategische Partnerschaften. Meine Devise: Bestehende Beziehungen pflegen, neue Möglichkeiten nutzen. Volles Engagement zur Steigerung des Umsatzes im Unternehmen bei gleichzeitiger Image-Pflege.

PERSÖNLICHES

Name	Peter Brenner
Anschrift	Harthausen 12/6 – 89081 Ulm
Telefon	0731 40 37 120
Mobil	0177 3051296
Mail	pit.brenner@web.de
Geburtstag	27.09.1976
Staatsangehörigkeit	deutsch
Familienstand	verheiratet, 2 Kinder (13 und 10)



BERUFSERFAHRUNG

- 10/2013 – heute **Area Sales Manager** bei TII Sales GmbH & Co. KG
- Aufbau und Betreuung des europäischen Netzwerks von Vertriebs- und Servicepartnern in 22 Ländern (Schwerpunktländer: Polen, Tschechien, Ungarn, Frankreich, Schweiz, Norwegen, Dänemark)
 - Umsatzverantwortung von 10-15 Mio. EUR p.a.
 - Service-Kooperationen
 - Partnerverträge
 - Messeorganisationen und -beteiligungen
 - Netzwerkaufbau und -pflege im Bereich der Terminallogistik, AGV und Partnermanagement
- 01/2009 – 09/2013 **Projektmanager** bei TII KAMAG Transporttechnik GmbH & Co. KG
- Aufbau einer Vertriebsstruktur im Bereich Schwungradmassenspeicher
 - Interne Strukturierung von Logistikprozessen (Lageroptimierung, mit Budgetverwaltung der laufenden Neuinvestitionen)
- 11/2005 – 12/2008 **Purchasing Manager** bei TII KAMAG Transporttechnik GmbH & Co. KG
- 08/2005 – 11/2005 **Vertriebsdisponent** bei Randstad Deutschland
- 01/2005 – 07/2005 **Sales Manager** bei Altenhof, Oberflächentechnik
- 01/2002 – 12/2004 **Country Manager** für Benelux und Iran (SKD-Komponenten mit L/C-Abwicklung bei Kögel Fahrzeugwerke AG)

AUSBILDUNG

- 11/2010 – 04/2011 Berufsbegleitender Kontaktstudiengang in Projektmanagement (VWA)
- 09/2009 – 05/2010 Berufsbegleitende Vertriebschulung zum Profiverkäufer
- 09/2003 – 06/2007 Berufsbegleitendes Studium zum Betriebswirt an der VWA
- 09/1999 – 01/2002 Ausbildung zum Industriekaufmann (europ. Wirtschaftsmanagement)
- 06/1998 – 09/1999 Fachhochschulreife an der Friedrich-List-Schule, Ulm und anschl.
Wehrdienst

KOMPETENZEN / SKILLS

Sprachen

- Deutsch – Muttersprache
- Englisch – Verhandlungssicher
- Französisch – Grundkenntnisse

SOFTSKILLS

- Teamfähigkeit und Empathie
- Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Stressresistenz und Belastbarkeit
- Engagement und Motivation
- Vernetztes Denken
- Interkulturelle Kompetenz und soziokulturelles Verständnis

HOBBYS

Familie, Sport, Musik, Reisen

03.07.2025

