

Andreas Bertram

EXECUTIVE CV · VERTRIEB · BUSINESS DEVELOPMENT · LEADERSHIP

Daubisberger Weg 3 · 56154 Boppard
0176 735 60 839 · andreas_bertram@web.de
Deutsch: Muttersprache · Englisch: fließend



EXECUTIVE PROFIL

Ergebnisorientierter Vertriebs- und Führungsexperte mit mehr als 20 Jahren B2B-Erfahrung in TIC, Cleantech, Gesundheitswesen, Telekommunikation, Food und HoReCa. Nachweisbare Kompetenz in der Führung und Entwicklung von Vertriebsteams, der Restrukturierung von Geschäftsmodellen, im strategischen Key Account Management sowie in Budget- und P&L-Kontexten von über 60 Mio. €.

Verbindet unternehmerischen Weitblick mit operativer Kundennähe und konsequenter Umsetzung.

20+ Jahre	bis 30	> 60 Mio. €	4×
B2B-Vertrieb	Mitarbeitende	Umsatz- / P&L-Kontext	„Bester Verkäufer“

KERNKOMPETENZEN

Vertriebsleitung & Coaching	Key Account Management	Business Development	Restrukturierung & Change
P&L- und Budgetsteuerung	KPI- und CRM-Steuerung	Marketing & CI/CD	Vertrags- und Preisverhandlungen

BERUFLICHER WERDEGANG

seit 10/2025

National Key Account Manager

SGS Institut Fresenius GmbH / SGS Analytics Germany

- Mitglied des National Sales Leadership Teams
- Umsatzverantwortung von rund 3 Mio. €
- Betreuung der 20 größten technischen Facility-Management-Unternehmen Deutschlands
- Vom Commercial Director Deutschland mit der Konzeption einer nationalen Cross-Selling-Strategie zur stärkeren Integration der Business Lines und zur Erschließung konzernweiter Umsatzpotenziale beauftragt.

01/2022–10/2025

Vertriebs- & Marketingexperte / Freelancer

Mandate u. a. für Bonduelle, Enpal und Dedicated People

Beratung und operative Umsetzung in Vertriebsaufbau, Restrukturierung und Marketingtransformation.

- Restrukturierung von B2C- zu B2B-Geschäftsmodellen und Aufbau strukturierter Vertriebsprozesse.
- Fachliche und disziplinarische Führung sowie Weiterentwicklung von Vertriebsteams.
- Budgetplanung und P&L-Verantwortung im DACH-Kontext mit bis zu 60 Mio. € Umsatz.
- Vertragsverhandlungen mit Marktführern im B2B; realisierte Einsparung im deutlichen siebenstelligen Bereich.
- Entwicklung und Steuerung neuer Marketingstrategien sowie Transformation von Corporate Identity und Corporate Design.

07/2020–12/2021**Key Account Manager B2B***Deutsche Glasfaser Holding GmbH*

Akquisition und Entwicklung von Unternehmenskunden in einem erklärungsbedürftigen Technologieumfeld.

- Gewinnung neuer Unternehmenskunden und Ausbau bestehender Vertragsbeziehungen.
- Preisverhandlungen, Angebotserstellung, Nachverfolgung und KPI-basierte Gebietssteuerung.
- Systematische CRM-Dokumentation und Pipeline-Steuerung mit HubSpot und Topix.

10/2019–06/2020**Sabbatical****10/2006–09/2019****Vertrieb & Führung – Gesundheitswesen und HoReCa***IGEFA Gruppe / Hegro Eichler GmbH, Büttelborn & Bruchsal*

Konsequente Entwicklung vom Vertriebsmitarbeiter zum Verkaufsleiter und Branchenmanager.

- Verkaufsleiter Gesundheitswesen & HoReCa: Führung von bis zu 27 Mitarbeitenden und Verantwortung für 55 Mio. € Umsatz.
- Branchenmanager HoReCa und kommissarischer Verkaufsleiter: nationale Kampagnen, Markt- und Trendanalysen, CI/CD-Umsetzung.
- Key Account Manager HoReCa: strategische Kundenentwicklung, Vertragsgestaltung sowie Umsatz- und Rohertragssteuerung.
- Mitglied im Expertenkreis Einweg: Ableitung strategischer Einkaufs- und Vertriebskonzepte.
- Vierfache Top-Club-Auszeichnung als „Bester Verkäufer“ (2011, 2013, 2014, 2016).

FRÜHERE FÜHRUNGS- UND VERTRIEBSERFAHRUNG

- 04/2004–08/2006** **Vertriebsmitarbeiter**
Jomo Großhandels GmbH
 Beratung, Gebietsentwicklung und konzeptioneller Verkauf im Großhandel.
- Individuelle Bedarfsanalyse, Kundenberatung, Angebots- und Konzeptgespräche.
 - Eigenverantwortliche Gebiets-, Ziel- und Vertriebssteuerung.
- 09/2002–03/2004** **Küchenleiter**
Aramark Holding GmbH
 Operative und personelle Verantwortung in der Gemeinschaftsverpflegung.
- Führung eines 14-köpfigen Teams, Kalkulation, Rezeptur- und Speiseplanung sowie HACCP-Verantwortung.
- 11/1999–08/2002** **Küchenleiter & stellvertretende Geschäftsleitung**
Wambacher Mühle, Schlangenbad
 Führung, Qualitätsmanagement, Warenwirtschaft und Veranstaltungsorganisation.
- 09/1998–10/1999** **Küchenleiter**
Brunnenkeller, Bingen · 13 Punkte Gault-Millau
 Verantwortung im anspruchsvollen À-la-carte-Geschäft.
- 03/1997–08/1998** **Küchenleiter**
Kloster Eberbach
 Teamführung, Catering, Lagerhaltung und Hygiene.

AUSBILDUNG & WEITERBILDUNG

- IU Internationale Hochschule – Studieninhalte u. a. angewandter Vertrieb, Marketing, strategische Preispolitik und kollaboratives Arbeiten
- Claudia Leske Leadership Curriculum – Module I & II
- HCMC Akademie – Medizinprodukteberater
- Hartmann AG – Betriebshygiene und Desinfektion
- Kiehl KG – Professional Sales
- Martin Limbeck – Hardselling & Key Account Management
- Dirk Kreuter – Tork Business School

KENNTNISSE

IT	MS Office · Excel (sehr gute Anwenderkenntnisse) · Photoshop · Lightroom · CRM: HubSpot, Topix
Sprachen	Deutsch (Muttersprache) · Englisch (fließend)
Mobilität	Führerschein B, C1, BE, C1E, CE, M, L, T/S · hohe Reisebereitschaft