

# HENNING VOSS

## Außendienstmitarbeiter

Dortmund, Deutschland · h.voss@web.de · +49 151 2287 4603 · linkedin.com/in/henningvoss



Außendienstmitarbeiter mit sechs Jahren Erfahrung im technischen Vertrieb von Industriechemikalien. Betreue aktuell 78 Bestandskunden in NRW und Hessen mit einem Jahresvolumen von 3,4 Mio. Euro. Stärken liegen in der Neukundenakquise, technischer Beratung und langfristiger Kundenbindung.

## ERFAHRUNG

### Außendienstmitarbeiter Industriechemie, Evonik Industries, Essen

Jan. 2022 – Gegenwart

Vertrieb von Spezialchemikalien an Industriekunden in NRW und Hessen.

- Betreuung von **78 Bestandskunden** mit einem Gesamtvolumen von 3,4 Mio. Euro jährlich
- Akquise von **14 Neukunden** im Jahr 2025 - davon 3 mit Rahmenverträgen über 200.000 Euro
- Umsatzsteigerung im Gebiet um **18 %** gegenüber Vorjahr durch Cross-Selling bestehender Produktlinien
- Durchführung von **12-15 Kundenbesuchen pro Woche** inkl. Produktvorführungen vor Ort

### Vertriebsmitarbeiter Innendienst / Außendienst, BASF SE, Ludwigshafen

Apr. 2019 – Dez. 2021

Hybride Rolle im Vertrieb von Bauchemikalien - zunächst Innendienst, ab 2020 eigenes Vertriebsgebiet.

- Aufbau eines Kundenstamms von **45 Kunden** im Raum Rhein-Main innerhalb von 18 Monaten
- Teilnahme an **6 Fachmessen** (BAU München, Hannover Messe) mit durchschnittlich 30 qualifizierten Leads pro Messe
- Angebotserstellung und Nachverfolgung - Abschlussquote von **34 %**

### Trainee Vertrieb, Henkel AG, Düsseldorf

Feb. 2018 – März 2019

12-monatiges Trainee-Programm mit Stationen in Vertrieb, Produktmanagement und Logistik.

- Begleitung erfahrener Außendienstler bei **über 80 Kundenbesuchen**
- Erstellung von Wettbewerbsanalysen für **3 Produktkategorien**

## BILDUNG

Bachelor of Arts in Betriebswirtschaftslehre, FH Dortmund, Dortmund

Okt. 2014 – Jan. 2018

Schwerpunkt Marketing und Vertrieb. Bachelorarbeit über *Key-Account-Management in der chemischen Industrie* - Note: **1,7**.

## FÄHIGKEITEN

Neukundenakquise & Kaltakquise, Technische Produktberatung, Key-Account-Management, Angebots- & Vertragsverhandlung, CRM-Systeme (Salesforce, SAP CRM), Gebietsplanung & Tourenoptimierung, Messeauftritt & Produktpräsentation, Wettbewerbs- und Marktanalyse, MS Office (Excel, PowerPoint)

## ZERTIFIZIERUNGEN

Certified Sales Professional (IHK), IHK Dortmund

Mai 2023

Führerschein Klasse B, Fahrschule Dortmund

Juni 2013

## SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache), Englisch (B2), Niederländisch (A2)

## PROJEKTE

Neukundenoffensive Hessen - Evonik Industries

Jan. 2024 – Sept. 2024

Systematische Erschließung des bisher nicht bearbeiteten Vertriebsgebiets Hessen.

- Identifikation von **120 Zielkunden** über Branchenverzeichnisse und LinkedIn-Recherche
- Abschluss von **9 Neukunden** mit einem Erstjahresumsatz von insgesamt 680.000 Euro

## REFERENZEN

**Frank Lüdemann**, Vertriebsleiter DACH, Evonik Industries, f.luedemann@evonik.com, +49 172 6643 8801

**Andrea Krüger**, Teamleiterin Vertrieb Bauchemie, BASF SE, a.krueger@basf.com, +49 163 4491 7720

## AUSSERSCHULISCHE AKTIVITÄTEN

Mitglied - Bundesverband der Vertriebsmanager (BdVM)

Sept. 2022

Teilnahme an regionalen Stammtischen und Jahrestagungen. Aktiver Austausch zu Best Practices im technischen Außendienst.