

Henrik Ostermann

Key Account Manager



Frankfurt am Main, Deutschland · h.ostermann@gmail.com · +49 163 7480 2915 · linkedin.com/in/henrikostermann

Key Account Manager mit fünf Jahren Erfahrung in der strategischen Betreuung von Großkunden im Pharma- und Chemieumfeld. Aktuell verantwortlich für 6 Schlüsselkunden mit einem Gesamtvolumen von 18 Mio. EUR bei einem Frankfurter Spezialchemieunternehmen. Steigerung des Kundenportfolios um 3,4 Mio. EUR durch Cross-Selling innerhalb von 18 Monaten.

Erfahrung

März 2023 – Gegenwart

Key Account Manager Pharma & Life Sciences, Evonik Industries AG, Frankfurt am Main

Strategische Betreuung von Schlüsselkunden im Geschäftsbereich Health & Care.

- Verantwortung für **6 Key Accounts** mit einem Gesamtjahresumsatz von **18 Mio. EUR**
- Cross-Selling-Initiative umgesetzt - **3,4 Mio. EUR** zusätzliches Volumen in 18 Monaten generiert
- Verhandlung eines **3-Jahres-Rahmenvertrags** über 8,2 Mio. EUR mit einem Schweizer Pharmaunternehmen
- Erstellung von **Account-Entwicklungsplänen** für jeden Key Account mit quartalsweisem Review

Sept. 2020 – Feb. 2023

Account Manager, Fresenius Kabi AG, Bad Homburg vor der Höhe

Kundenbetreuung und Neukundenakquise im Bereich klinische Ernährung und Infusionstherapie.

- Betreuung von **22 Bestandskunden** (Kliniken und Einkaufsgemeinschaften) in Hessen und Rheinland-Pfalz
- Akquisition von **7 Neukunden** mit einem Jahresumsatz von insgesamt 1,8 Mio. EUR
- Organisation von **4 Produktpräsentationen** pro Quartal für medizinisches Fachpersonal

Apr. 2019 – Aug. 2020

Trainee Vertrieb, Bayer AG, Leverkusen

18-monatiges Traineeprogramm im Vertrieb der Division Pharmaceuticals.

- Durchlauf von **4 Vertriebsbereichen**: Innendienst, Außendienst, Tender Management und Key Account
- Eigenständige Übernahme eines Kundenstamms mit **15 Krankenhausapotheken** im 3. Quartal

Bildung

Okt. 2016 – März 2019

Master of Science in Wirtschaftswissenschaften - Schwerpunkt Marketing, Goethe-Universität Frankfurt, Frankfurt am Main

Masterarbeit über *Kundenbindungsstrategien im B2B-Pharmavertrieb*. Note: 1,4.

Fähigkeiten

Key Account Management & Kundenentwicklung, Vertragsverhandlung & Rahmenverträge, Salesforce CRM, Cross-Selling & Upselling, Account-Entwicklungsplanung, Markt- und Wettbewerbsanalyse, SAP SD, Angebotserstellung & Kalkulation, Präsentation vor C-Level-Entscheidern, Tender Management (öffentliche Ausschreibungen)

Zertifizierungen

Sept. 2023 – März 2024

Certified Key Account Manager (CKAM), European Foundation for Key Account Management

Jan. 2024 – Jan. 2026

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant, Salesforce

Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher - C2), Französisch (gute Kenntnisse - B2)

Projekte

Sept. 2023 – Dez. 2024

Cross-Selling-Initiative Health & Care - Evonik

Identifikation und Umsetzung von Cross-Selling-Potenzialen bei bestehenden Schlüsselkunden.

- **3,4 Mio. EUR** zusätzliches Umsatzvolumen in 18 Monaten realisiert
- **4 von 6 Key Accounts** erstmals für ergänzende Produktlinien gewonnen

März 2024 – Sept. 2024

Rahmenvertrag Schweizer Pharmakonzern - Evonik

Verhandlung und Abschluss eines strategischen Rahmenvertrags mit einem Schweizer Pharmaunternehmen.

- Vertragsvolumen: **8,2 Mio. EUR** über 3 Jahre
- Verhandlungsprozess mit **6 Stakeholdern** auf Kundenseite über 7 Monate

Referenzen

Dr. Claudia Wiechert, Head of Sales Health & Care DACH, Evonik Industries AG, c.wiechert@evonik.com, +49 69 2180 4530

Jörg Habelitz, Vertriebsdirektor Klinische Ernährung, Fresenius Kabi AG, j.habelitz@fresenius-kabi.com, +49 6172 6862 3190

Außerschulische Aktivitäten

Juni 2024

Referent - Pharma Marketing Forum Frankfurt

Regelmäßige Vorträge zu Key-Account-Strategien im Pharmavertrieb. Bisher 3 Vorträge vor 40–60 Teilnehmenden gehalten.

Jan. 2022

Ehrenamtlicher Karriereberater - Goethe-Universität Alumni

Beratung von Masterstudierenden zum Berufseinstieg im Vertrieb. Bisher 8 Studierende betreut.