

**Lebenslauf**

© Robert Kneschke - Fotolia.com

**Persönliches**

Name Jens Ballhaus

Geburtsdatum/-ort 20. Mai 1973, Bochum

Nationalität deutsch

Familienstand verheiratet, 2 Kinder (7 & 10 Jahre alt)

**Schule**

08. 1983 – 06. 1989 Realschule Stadtmitte, Bochum

 Abschluss: Mittlere Reife

02. 1995 – 02. 1996 Fachoberschule Technik, Bochum

 Abschluss: Fachhochschulreife

**Ausbildung**

08. 1992 – 01. 1995 Möller & Gerber GmbH, Witten

 ([www.moellergerber.de](http://www.moellergerber.de))

 Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker

**Studium**

04. 1996 – 11. 2000 Fachhochschule Köln

 Fachrichtung: Maschinenbau

 Vertiefung: Konstruktionstechnik

 Abschluss: Diplom-Ingenieur (FH)

**Berufserfahrung**

**12. 2000 – 01. 2007 Lüders Maschinenbau GmbH, Burgwedel**

 ([www.lueders.de](http://www.lueders.de))

 12. 2000 – 02. 2003

 Vertriebsinnendienst

* Technische und kaufmännische Angebotserstellung
* Angebotsverfolgung
* Telefonische Beratung der Kunden
1. 2003 – 01. 2007

Gebietsverkaufsleiter

PLZ-Gebiete 2 & 3

* Akquise von Industriekunden & Anlagenbauer
* Betreuung und technische Beratung der Kunden
* Planung, Durchführung und Reporting von Kundenbesuchen
* Begleitung der Projekte und Angebote (Nachfassen und Verhandeln) bis zum Vertragsabschluss
* Durchführung von Marktanalysen

**02. 2007 – 05. 2011 Ciro Flow GmbH, Ellwangen**

 ([www.ciroflow.com](http://www.ciroflow.com))

Außendienstmitarbeiter

 PLZ-Gebiete 30-38, 48/ 49, 26-28

* Akquise von Industriekunden & Anlagenbauer
* Betreuung und technische Beratung der Kunden
* Planung, Durchführung und Reporting von Kunden und Interessentenbesuchen
* Begleitung der Projekte und Angebote (Nachfassen und Verhandeln) bis zum Vertragsabschluss
* Marktanalysen & Wettbewerbsbeobachtung

**seit 06. 2011 Menninger & Reuther GmbH & Co. KG, Hildesheim**

 ([www.menningerreuther.de](http://www.menningerreuther.de))

1. 2011 – 07. 2013

Produktmanager

* Entwicklung und Umsetzung der weltweiten Produkt- & Marketingstrategie
* Wettbewerbsbeobachtung und Marktanalysen
* Applikationsmanagement und Definition neuer Anwendungen
* Identifikation von Kundenzielgruppen für definierte Applikationen
* Entwicklung und Implementierung einer globalen Pricing-Strategie für OEMs
* Konzeption und Erstellung der Dokumentation
* Definition und Erstellung von Lastenheften
* die Unterstützung des Vertriebs bei Kunden
* Gestaltung von Messen und Werbemaßnahmen
* Durchführung von Schulungsmaßnahmen für Kunden und Mitarbeiter

seit 08. 2013

Vertriebsleiter

* Führung und Verantwortung für den Innen- und Außendienst
* Steigerung der Marktpräsenz
* Vertriebsreorganisation
* Umsatz- und Budgetverantwortung
* Disziplinarische und fachliche Führung der 11 Vertriebsmitarbeiter

**Berufliche Weiterbildung**

11. 2010 Controlling für Nicht-Controller, Management Circle, Düsseldorf

06. 2012 Verhandlungstraining für China, Management-Institut Dr. Kitzmann, Inhouse-Seminar

**Sprachen**

* Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift

**Hobbies**

* Fußballspielen
* Kochen (italienische Küche)
* Schach

Hannover, den 21.03.2015

