

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) 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)

12. 2000 – 02. 2003

Vertriebsinnendienst

- Technische und kaufmännische Angebotserstellung
- Angebotsverfolgung
- Telefonische Beratung der Kunden

04. 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)

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)

05. 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

Jens Ballhaus