

Timo Pfender  
Daimlerstr. 6, 45133 Essen  
+ 49 (0) 1743242991  
timo.pfender@gmx.net

December 12, 2018

Lena Beran  
HR Manager  
L'Oréal Deutschland GmbH  
Johannstraße 1  
40476 Düsseldorf

***National Key Account Manager | Key Account Manager***

Dear Mrs. Beran,

When I came across your bid for the National Key Account Manager | Key Account Manager position online, I immediately decided to apply for it.

To date, my professional career has been shaped by my exceptional communication skills. As the co-owner of a clothing start-up, my responsibilities consisted of prospecting and acquiring new clients, while managing existing relationships. I created individualized sales concepts for key accounts, which included leading premium textile retail chains and artist management agencies. In particular, as an interface between the customer and our product development, I was able to leverage my communication and analytical skills to develop and implement strategies.

Currently, I am part of one of the biggest product launches in the history of the Philip Morris GmbH. Given the company's decision to shift its distribution strategy, my core priority is to acquire, support, and introduce strategic partners to the new product within the market.

The continuous optimization of my skills and competencies regarding my professional development is very important to me. I look forward to contributing my skills and experiences to the Key Account position at L'Oréal and hope to have the opportunity to speak with you further about how I can be an asset to your team.

I would like to emphasize that I have created this application, including website, video, etc. exclusively for you. The time, effort and passion that I have invested is meant to demonstrate that you can expect this and much more from me as an employee.

Sincerely,

Timo Pfender

Timo Pfender  
Daimlerstr. 6, 45133 Essen  
+ 49 (0) 174 – 324 2991  
timo.pfender@gmx.net

12. Dezember 2018

Lena Beran  
HR Manager  
L'Oréal Deutschland GmbH  
Johannstraße 1  
D-40476 Düsseldorf

*National Key Account Manager / Key Account Manager*

Sehr geehrte Frau Beran,

als ich online auf Ihre Ausschreibung zum National Key Account Manager bzw. Key Account Manager gestoßen bin, war die Entscheidung sehr schnell gefällt, mich daraufhin zu bewerben.

Meine bisherige berufliche Laufbahn war stets geprägt von meinen kommunikativen Stärken. Im Rahmen meiner Start-Up Erfahrung in der Modebranche war es meine Aufgabe, potentielle Kunden zu analysieren, zu akquirieren, Vertrauen aufzubauen und zu betreuen. Ich erstellte individuelle Vertriebskonzepte für Schlüsselkunden, welche sich unter anderem aus führenden Textil-Einzelhandelsketten im Premiumsegment und Agenturen für Artist-Management zusammensetzten. Als Schnittstelle zwischen den Kunden und unserer Produktion | Produktentwicklung konnte ich insbesondere meine kommunikativen und analytischen Kompetenzen einbringen und optimieren, um strategische Entscheidungen zu treffen und durchzusetzen.

Aktuell bin ich Teil einer der größten Produkteinführungen in der Geschichte der Philip Morris GmbH. Meine bisherigen Kenntnisse im Bereich des Sales- und Kundenmanagements kann ich dahingehend einbringen, da seit der deutschlandweiten Markteinführung der neuen Produktlinie ein Wandel der Vertriebsstruktur stattfindet, mit starkem Fokus auf dem Aufbau neuer strategischer Partner und deren Betreuung.

Die stetige Optimierung meiner Skills und Kompetenzen im Hinblick auf meine berufliche Weiterentwicklung ist mir sehr wichtig. Das Unternehmen L'Oréal gewinnt mit mir einen Mitarbeiter, der sich mit dem Unternehmen identifizieren und es bestmöglich und zielgerichtet nach außen repräsentieren kann.

Ich möchte ausdrücklich betonen, dass ich diese Bewerbung, inklusive Website, Video etc., ausschließlich für Sie erstellt habe. Die Zeit, Mühe und Leidenschaft die ich investiert habe, soll Ihnen verdeutlichen, dass Sie dies und noch viel mehr von mir als Mitarbeiter erwarten können.

Ich freue mich auf ein baldiges Gespräch.

Beste Grüße

Timo Pfender