

FRITZ GERKE

CONSULTANT & GENERAL MANAGER
EXPERT IN PET BUSINESS SINCE 1982

FRIEDRICH GERKE

PROPSTEISTRASSE 33
48145 MÜNSTER

 +49 160 15 81 59 2

 CLICK HERE TO

view my **LinkedIn** profile

INTRODUCTION, LETTER OF MOTIVATION & CV

CURRICULUM VITAE

seit Oktober 2020

SILVERFOX, Friedrich Gerke e.K.

Produkte und Dienstleistungen für die Heimtierbranche in Europa

- Beratung und Verkauf hochwertiger Zubehörprodukte
- Sortimentsberatungen
- Preisberatungen
- Strategieempfehlungen
- Produktentwicklung

Mai 2014 bis
September 2020:

Rogz, South Africa

Key Account Manager Europe

- Key Account Management Europa
- Neukundenakquise
- Sortimentsberatungen
- Entwicklung von Präsentationen
- Messe- und Hausmesseplanungen
- Kundenschulungen
- Preisberatungen
- Strategieberatungen

November 2003 bis
April 2014:

Karlie Heimtierbedarf in Bad Wünnenberg/ Haaren

Exportleiter

- Key Account Manager Export
- Teamführung
- Neukundenakquise in Europa und darüber hinaus
- Exklusivvertragsverhandlungen und deren Umsetzung
- Eventplanungen und deren Durchführungen
- Jahres - Budgetierungen
- Sortimentsberatungen
- Regaloptimierungen
- Entwicklung von Sortimenten und Sortimentsbausteinen
- China Sourcing
- Produktentwicklungen
- Preisgestaltungen
- Preisberatungen
- Personal- und Kundenschulungen
- Strategieberatungen

1982 bis 2003:

Zoo und Garten GmbH - Zoofachhandel, Gartenfachhandel
Inhaber und Geschäftsführer

MEIN BACKGROUND IN 137 WORTEN

Von einem 60 m² großen Zoogeschäft in Soest mit 630.000 DM Umsatz, über dann 120 m² in Lippstadt und schließlich über eine Kombination von Zoofachmarkt und Gartencenter auf 2.000 m², das schließlich im Jahr 1999 zum Fressnapfmarkt Nr. 279 wurde (Umsatz ca. 1,25 Mio. €), habe ich als Inhaber alle damit verbundenen Höhen und Tiefen gemanagt und mir schrittweise die notwendigen Kenntnisse erarbeitet.

Dabei war das Hauptaugenmerk immer auf ein besonderes und hochwertiges Zubehör- Sortiment gerichtet, um mehr verkaufen zu können und höhere Margen zu erzielen.

Ebenso habe ich gelernt das Potential des Zusatzverkaufs auszuschöpfen. Das Thema hat mich durchgehend, auch im Rahmen diverser Schulungen begleitet.

Als gelernter Einzelhandelskaufmann beherrsche ich das Metier von der Pike auf. Zudem habe ich 2 Jahre in Münster BWL studiert, sowie 2 Jahre neben meinem Beruf die Fernuniversität mit der Fachrichtung Marketing besucht.