

CHRISTOPHE KUNDE

„Technisch betrachtet ist das Glas nie leer.“

International Sales Manager | Technical Sales | Solution Sales

Native Bilingual (Deutsch / Français)

Köln | Deutschland

Telefon:

0170/8350696

E-Mail:

Chris@Christophe-Kunde.com

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/christophe-kunde-86428a238/>

Web:

www.christophe-kunde.com



SKILLS

Vertrieb

- B2B Sales
- Key Account Management
- Solution Selling
- Business Development
- Verhandlungsführung
- CRM-Systeme (PipeDrive)

Technologien

- Führerschein Klasse B
- Microsoft Office
- Windows
- Collaboration Solutions
- AV Technik
- Konferenztechnik
- Adobe Creative Suite
- Avid Media Composer
- DaVinci Resolve

Kompetenzen

- Analytisches Denken
- Schnelle Auffassungsgabe
- Technisches Verständnis
- Empathische Kommunikation
- Strukturierte Arbeitsweise
- Internationale Zusammenarbeit

PROFIL

International erfahrener Sales Manager mit Schwerpunkt auf dem B2B-Vertrieb technischer Lösungen. Ich analysiere Kundenbedürfnisse schnell und entwickle Lösungen, die sowohl technisch als auch wirtschaftlich überzeugen. Mein Ziel ist es nicht, Produkte zu verkaufen, sondern Kunden nachhaltig bei ihren Herausforderungen zu unterstützen. Vertrauen entsteht für mich durch Fachkompetenz, transparente Beratung und gegenseitigen Respekt. Diese Arbeitsweise hat sich sowohl beim Ausbau des französischen Marktes als auch im internationalen Vertrieb bewährt.

BERUFSERFAHRUNG

01.04.2023 – 31.10.2024 Key Account Manager Visunext GmbH

Aufgaben

- Vertrieb professioneller AV-, Konferenz- und Collaboration-Lösungen im B2B-Umfeld
- Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts sowie Akquise neuer Geschäftskunden
- Analyse von Kundenanforderungen und Entwicklung technischer Lösungskonzepte
- Angebotserstellung, Preisverhandlungen und Projektbegleitung
- Technische Beratung zu Displays, Touch-Systemen, OPS-Rechnern und Collaboration-Lösungen
- Durchführung von Produktschulungen sowie technische Betreuung nach Projektabschluss
- Enge Zusammenarbeit mit Herstellern, Einkauf und technischen Fachabteilungen

Erfolge

- Maßgebliche Beteiligung an der Akquise und Umsetzung eines nationalen Projekts für Volvo
- Beratung des Kunden bei der Entwicklung einer technisch und wirtschaftlich optimalen Gesamtlösung
- Langfristige Betreuung des Projekts inklusive Support und Anwenderschulungen
- Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen über den Verkaufsabschluss hinaus

01.03.2022 – 31.08.2022 Key Account Manager Lowsoft GmbH

Aufgaben

- Vertrieb von Softwarelösungen im B2B-Bereich
- Neukundenakquise und Betreuung bestehender Geschäftskunden
- Erstellung individueller Angebote
- Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Beratung zu technischen Softwarelösungen
- Repräsentation des Unternehmens auf dem deutschen Markt

Erfolge

- Gewinnung des Deutschen Bundestags als Neukunde
- Erfolgreiche Positionierung des Unternehmens bei öffentlichen Auftraggebern
- Aufbau neuer Geschäftskontakte im deutschen Markt

10.12.2018 – 31.03.2021 Account Manager Lizengo GmbH

Aufgaben

- Ausbau des französischen Marktes im Softwarelizenzvertrieb
- Betreuung von B2B- und B2C-Kunden in Frankreich und Belgien
- Analyse von Kundenbedürfnissen und Beratung zu Lizenzmodellen
- Angebotserstellung und Vertragsabwicklung

- Betreuung französischer Marketplaces
- Übersetzung und Optimierung von Produktinhalten
- Mitarbeit an der Weiterentwicklung interner Wissensdatenbanken
- Pflege und Dokumentation von Kundenbeziehungen im CRM-System
- Unterstützung bei der Einarbeitung neuer Mitarbeitender

Erfolge

- Umsatz des französischen Marktes innerhalb von 2,5 Jahren verfünffacht
- Nachhaltiger Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Hervorragende Leistungsbeurteilungen und hohe Eigenverantwortung

01.05.2017 – 31.05.2018 Assistant Editor Norddeich TV

Aufgaben

- Unterstützung der Postproduktion und des Schnitts von TV-Formaten
- Organisation und Koordination von Produktionsabläufen
- Qualitätskontrolle des Sendematerials

01.07.2008 – 01.05.2017 Selbstständige Tätigkeit (Frankreich)

Filmproduktion | Regie | Projektleitung

Aufgaben

- Konzeption und Produktion audiovisueller Projekte
- Leitung interdisziplinärer Teams
- Budget- und Projektplanung
- Kundenkommunikation und Projektkoordination
- Organisation komplexer Produktionen

Erfolge

- Leitung des Nachrichtenformats *JTJV*
- Führung eines Teams von rund 60 Studierenden
- Erfolgreiche Umsetzung mehrfach ausgezeichnete sozialer Medienprojekte
- Umfangreiche Erfahrung in Projektmanagement, Kommunikation und Teamführung

AUSBILDUNG

Université de Picardie Jules Verne

Diplom Film (2011)

**Bachelor – Kunst der Bühne und des
Bildschirms (2009)**

Gymnasium Kreuzgasse, Köln

**Deutsch-Französisches Abitur / Baccalauréat
(2003)**

SPRACHEN

Französisch — Muttersprache

Deutsch — Muttersprache

Englisch — Fließend