



BERATER  
PROFIL

# SANDRA SCHENKEL

Expertin für Controlling, Reportingsysteme  
inklusive Zahlenerfassung und -auswertung

## Man nennt mich auch Kundenflüsterer

Aufmerksames Zuhören ist die Grundlage, um die Probleme und Bedürfnisse des Kunden vollumfänglich zu verstehen. Nur so kann ich strategisch dort unterstützen, wo es wirklich förderlich ist und so für die höchste Kundenzufriedenheit sorgen.



**AYKEY**

agile is your key

# SANDRA SCHENKEL

## SKILLS



Liquiditäts-  
planung



Analysen  
& Prognosen



Projektierung  
& Kalkulation



Key Account  
Management



Cross- &  
Upselling



Controlling-  
& Reporting-  
systeme

## ZERTIFIKATE



Key Accounts professionell managen  
(Haufe Akademie, 2021)



Kommunikations- und Medientraining  
(DIKT, 2019)

## PROOF OF EXCELLENCE (AUSZUG)

### KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- Betreuen der Bestandskunden
- Kontinuierliches Ausbauen und Pflegen der Kundenbeziehung
- Erstellen von Key Account Development Plans und stetiges Verfolgen dieser, um die definierten Ziele zu erreichen
- Entwickeln und Durchführen von Cross- & Upselling-Maßnahmen
- Durchführen von Einkaufsverhandlungen
- Projektieren und Kalkulieren diverser Projekte (Volumen: 10-100k) & Großprojekte (Volumen: ab 100k)
- Betreuen und strategisches Weiterentwickeln der Accounts
- Aufbauen eigener Kunden mit langfristigem Wachstumspotential

### KPI BASED SALES SYSTEM

- Implementieren, Auswerten und Verfolgen strategisch relevanter KPIs
- Aufbauen eines Controlling- sowie Reportingsystems
- Auswählen sinniger und aussagekräftiger KPIs & Auswertungszyklen
- Automatisieren des Auswertungsprozesses
- Ziehen von Schlussfolgerungen aus KPIs inklusive Entwickeln und Umsetzen entsprechender Optimierungsmaßnahmen
- Fortlaufendes optimieren von Vertriebsabläufen

### RECHNUNGSWESEN & CONTROLLING

- Aufbau und Rollout einer Vertragsverwaltungsdatenbank
- Fakturierung: Rechnungslegung, Gut- & Lastschriftenbuchungen
- Durchführen des Monatsabschlusses (sowohl buchhalterisch, als auch im projektbezogenem Controlling)
- Verantwortlich für R&D Monitoring & Controlling
- Erstellen von Budgetplänen und Verkaufsprognosen sowie Planen und Umsetzen daraus resultierender strategischer Maßnahmen
- Durchführen von Analysen & Prognosen durch Soll-Ist-Vergleiche
- Prozess- und Schwachstellenanalyse sowie Optimierung derer
- Erstellen von Liquiditätsplanungen inklusive stetigen Trackings
- Entwickeln von Gegensteuerungsmaßnahmen

### BUSINESS DEVELOPMENT & STRATEGY

- Strategisches Positionieren von Unternehmen innerhalb des Marktes
- Durchführen von Benchmark Analysen inklusive Ableiten strategischer Maßnahmen
- Umsetzen von Projekt- und Ressourcenplanungen
- Bewerten von neuen und aktiven Vertriebschancen inklusive Einschätzung relevanter projekt- und ressourcenbezogener Abhängigkeiten
- Marktbeobachtung & ggf. -erschließung neuer Absatzmärkte
- Analyse des bestehenden Packagings – ggf. Anpassen der Preisstrukturen und Inhalte
- Weiterentwickeln bestehender und Erschließen neuer Geschäftsfelder, Absatzmärkte, Produkte, Kunden und Partner