



## Alexander Kirschke Sales- & Marketingexperte

- Office: Gauting bei München  
geb. 7. Juni 1980,  
verheiratet, zwei Kinder
- 8 Jahre Sales & Marketing Funktion  
mit 7-stelliger Budget Verantwortung
- 12 Jahre Vertriebserfahrung  
in einem Konzern, KMU und privat  
geführten Unternehmen
- Auslandserfahrungen:  
Peru, Cook Island, Thailand, Frankreich
- IT-Skills:  
Amadeus, Condeon, Infor, Microsoft  
Office, Nexus, Protel, Ratetiger,  
Sabre, SAP-BI, Trust u. a.

## Ihre Benefits

- keine zusätzlichen Personalkosten
- 100 % Kostenkontrolle
- jederzeit kündbar
- sofortiger Arbeitsbeginn möglich

## Guten Tag,

ich bin Alexander Kirschke und stelle mich hier kurz vor.  
Für Projektarbeit im Sales & Marketing bin ich Ihr richtiger Mann.  
Sie können mich flexibel Tage-, Wochen- oder Monatsweise  
buchen. Lassen Sie uns im persönlichen Gespräch die Möglich-  
keiten einer Zusammenarbeit besprechen.

## Bereits umgesetzte Projekte

- Markteinführung einer neuen Hotelmarke in München und Wien
- Umsatzverantwortung und Aufbau einer Vertriebsstruktur
- Gewinnung nationaler und internationaler Vertragspartner
- Fokussierung der Unternehmensausrichtung auf die Kernkompetenzen:  
Business, Tagung und Kulinarik
- Neuausrichtung eines gastronomischen Konzepts
- Markteinführung und Vermarktung eines Gourmetrestaurants in einem  
Hotel, ausgezeichnet mit einem Michelin Stern
- Erarbeitung einer zukunftsfähigen Markenstrategie für ein Hotel zur  
Abgrenzung und Nr. 1 Positionierung im deutschen Markt

## Vita

### seit 2018 | Selbstständig als Vertriebsexperte für die Hotellerie

- bisherige Kunden: Start-Ups, JOYN – Serviced Living, Hotelberatungen,  
Certified GmbH u. a.

### 10/2017–03/2018 | Hays AG, München

Teamleiter Contracting in Life Sciences, [www.hays.de](http://www.hays.de)

- Entwicklung und Steuerung eines Vertriebsteams, Coaching der  
Mitarbeiter an Hand von KPIs und prozessorientierten Zielvorgaben
- Vermittlung von freiberuflichen Pharma-Experten

### 03/2011–09/2017 | Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Starnberg

Director of Sales & Marketing und Direktionsassistent,  
[www.vier-jahreszeiten-starnberg.de](http://www.vier-jahreszeiten-starnberg.de)

- Business Development mit Umsatzverantwortung
- Erstellung, Umsetzung und Kontrolle der Sales- & Marketing Pläne
- Erarbeitung einer Markenpositionierung inkl. eines einheitlichen  
CI- und Layout-Relaunch

## Kirschke SalesPassion

Alexander Kirschke · Pütrichstraße 27 · 82131 Gauting bei München

T +49 (0)89 17927483 · M +49 (0)177 5890690

mail@kirschke-salespassion.de · [www.kirschke-salespassion.de](http://www.kirschke-salespassion.de)

Xing [xing.com/profile/Alexander\\_Kirschke](http://xing.com/profile/Alexander_Kirschke)

LinkedIn [linkedin.com/in/alexander-kirschke](https://www.linkedin.com/in/alexander-kirschke)





## Zusätzliche Qualifikationen und Seminare

- Budgetierung, Forecasting & die Macht des Preises, Performance Solutions
- Lead my Team, Performance Solutions
- Mehr Erfolg im Job, IFH
- Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen, IFH
- Effective Leadership I, IFH
- Strategische Einstellung- und Beurteilungsgespräche führen, IFH
- Professionelles Wirken im Vertrieb, PRO:AKTIV
- Nachhaltigkeitsberater, GCB
- Die Webseite als Gesamtkonzept, myhotelshop
- Reklamations-Behandlung, Worldhotels

## Vita

**02/2010–02/2011 | Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Starnberg**  
Sales Manager, [www.vier-jahreszeiten-starnberg.de](http://www.vier-jahreszeiten-starnberg.de)

- Lokale und nationale Sales-Akquise im B2B-Bereich
- Verhandlung von nationalen Rahmenverträgen zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung
- Erschließung weiterer Vertriebskanäle und neuer Kooperationspartner

**12/2006–12/2009 | Mars GmbH, Verden**  
Bezirksleiter, [www.mars.de](http://www.mars.de)

- Außendienstrepräsentant in zwei Verkaufsgebieten (Großraum Köln/Mainz) im Lebensmitteleinzelhandel mit Umsatzverantwortung
- Proaktiver Verkauf von Zweitplatzierungen am Point-of-Sale und Führen von Jahresgesprächen
- Umsetzung nationaler Marketing-Promotions und Key Account Sales-Aktivitäten unterschiedlicher Vertriebsstufen

## Schule & Studium

**10/2000–09/2006 | Hochschule Kempten, Kempten**  
Diplom-Betriebswirt (FH), [www.hochschule-kempten.de](http://www.hochschule-kempten.de)  
Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Tourismus

**02/2004–09/2004 | Institut d'Administration des Entreprises Université de Montpellier II**  
Montpellier, Frankreich, [www.iae.univ-montp2.fr](http://www.iae.univ-montp2.fr)

**08/2002–02/2003 | Universidad Catolica de Santa Maria**  
Arequipa, Peru, [www.ucsm.edu.pe](http://www.ucsm.edu.pe)

**09/1991–06/1999 | Fallersleben Gymnasium, Weimar**  
Abitur

## Kompetenzen & Erfahrungen

Corporate & MICE Sales	
Markenkommunikation	
Online Distribution	
Food & Beverage	

## Meine Spitzenleistungen

Leidenschaft für Sales	Business Development	Markenstrategie

## Sprachen

Deutsch	
Englisch	
Spanisch	
Französisch	

### Kirschke SalesPassion

Alexander Kirschke · Pütrichstraße 27 · 82131 Gauting bei München  
T +49 (0)89 17927483 · M +49 (0)177 5890690  
mail@kirschke-salespassion.de · [www.kirschke-salespassion.de](http://www.kirschke-salespassion.de)

Xing [xing.com/profile/Alexander\\_Kirschke](http://xing.com/profile/Alexander_Kirschke)  
LinkedIn [linkedin.com/in/alexander-kirschke](http://linkedin.com/in/alexander-kirschke)

