

# Arbeitszeugnis

## Vertriebsleiter/in

Herr Max Mustermann geb. am 01.01.1990 in Hamburg, war vom 11.08.2021 bis zum 05.06.2024 in unserem Unternehmen als Vertriebsleiter/in am Standort Hamburg tätig.

Amazingh ist ein innovative Webdesign- & SEO-Agentur mit Sitz in Hamburg, die sich auf die Entwicklung von fortschrittlichen, künstliche Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML) nutzenden Webseiten und Softwarelösungen spezialisiert hat. Seit unserer Gründung im Jahr 2014 haben wir uns kontinuierlich weiterentwickelt und sind stolz darauf, zu den Top-Agenturen zu zählen. Unsere Unternehmenskultur fördert Kreativität, Teamgeist und professionelle Exzellenz, wobei wir großen Wert auf die kontinuierliche Weiterbildung und persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter legen. Hier finden Sie mehr Informationen über uns: [www.amazingh.de](http://www.amazingh.de)

Diese Position beinhaltete die folgenden verschiedenen Tätigkeiten und weitreichende Verantwortlichkeiten:

- Verantwortlich für die Leitung und Steuerung des Vertriebsteams
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Akquise neuer Kunden und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Erstellung von Umsatz- und Absatzplänen
- Verantwortlich für die Erreichung von Vertriebszielen und Umsatzvorgaben
- Führung und Motivation der Vertriebsmitarbeiter
- Budgetplanung und -überwachung im Vertriebsbereich
- Durchführung von Verkaufs- und Vertriebsanalysen
- Förderung von Produkt- und Marktkenntnissen im Vertriebsteam
- Teilnahme an Messen und Kundenveranstaltungen

Herr/Frau [Name] war als Vertriebsleiter/in in unserem Unternehmen tätig. In der Position als Vertriebsleiter/in hat er/sie erfolgreich die Vertriebsaktivitäten geleitet und weiterentwickelt. Dabei zeigte er/sie eine gute strategische Planung und Umsetzung von Vertriebszielen. Herr/Frau [Name] verfügt über ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und konnte erfolgreich neue Kunden gewinnen sowie bestehende Kundenbeziehungen pflegen.

Sein/Ihr Umgang mit Kunden war stets professionell und serviceorientiert. Herr/Frau [Name] konnte auch in herausfordernden Situationen souverän agieren und Lösungen finden. Zudem hat er/sie das Vertriebsteam motiviert und zielorientiert geführt.

Seine/Ihre Arbeitsweise war stets zuverlässig und strukturiert. Herr/Frau [Name] zeigte Engagement und Einsatzbereitschaft für seine/ihre Aufgaben. Insgesamt haben wir seine/ihre Leistungen als Vertriebsleiter/in mit der Schulnote 3 (Befriedigend) bewertet.

Hamburg, 05.06.2024

---

Geschäftsführung / Unterschrift