

PATRIZIA PAUDLER



PERSÖNLICHES

-  23. August 1986 in Wien
-  +43 676 423 38 01
-  Wlassakstraße 27/9
1130 Wien

QUALIFIKATIONEN

| EDV

Microsoft Excel
Microsoft Power Point
Microsoft Word
Nielsen Answers
XTEL, Sales BI, PPM, ESRA, Ariba Buyer

| KURSE TRAINEESHIP UNILEVER

Projektmanagement
Präsentationstechniken
Beeinflussungsfertigkeiten
Konfliktmanagement
Mein Verhalten und die Wirkung auf andere

BERUFLICHER WERDEGANG

GRÜNDERIN SALES & STRATEGY UNTERNEHMENSBERATUNG

Mag. Patrizia Paudler | Wien | 09/2022 –

NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

Jacobs Douwe Egberts AT | Wien | 03/2020 – 07/2022

- strategische und operative Führung des größten Kunden REWE International AG für alle Marken (Jacobs, Tassimo, Cafe Hag, L'Or, Maxwell House, Natreen) unter ständiger Berücksichtigung der wesentlichen Kennzahlen und der definierten Ziele
- stetiger Ausbau und Vertiefung der Kundenbeziehung
- eigenständige Führung von Vertragsverhandlungen und Jahresgesprächen im nationalen und internationalen Rahmen
- regelmäßige umfassende Analyse der relevanten Kunden- & Kategoriedaten zur fortwährenden Weiterentwicklung der Kunden sowie Umsetzung von im Team erarbeiteten Maßnahmen
- Erstellung der Jahresplanung, regelmäßiges Forecasting, Umsatz- & Budgetverantwortung
- Business Project Owner AT Account & Promotion Planning: Ansprechpartner für das Team bzgl. Promotionsplanungstool, Forecasting, Vereinfachung des Way of Working
- 2021/2022: zwei erfolgreich verhandelte und eine vorbereitete Preiserhöhung/en binnen acht Monaten

NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

Jacobs Douwe Egberts AT | Wien | 12/2017 – 02/2020

- strategische und operative Führung des Großkunden SPAR AG für alle Marken
- selbstständige Verhandlung von Konditionen und Jahresvereinbarungen
- 2019: Projektlead für die AT Umsetzung eines internationalen Projekts: Erarbeitung der Sales-Strategie, Erstellung und Präsentation der Trade Story, Korrdination aller internen und externen Stakeholder
- sonstiges Aufgabengebiet siehe oben

KEY ACCOUNT MANAGER

Unilever Austria GmbH | Wien | 10/2014 – 11/2017

- strategische und operative Führung der Handelspartner MARKANT (inkl. Zielpunkt GmbH, Pfeiffer Handelsgruppe, Firmengruppe Kastner, Kiennast GmbH & Co KG, Weiß HandelsgmbH, Handelshaus Wedl) und LIDL für die Marken Knorr, Rama, Lätta, Thea, Becel, Kuner, Pfanni,
- Vorbereitungen, Kalkulationen und –Verhandlungen für den Eintritt von Knorr bei HOFER
- Personalverantwortung für eine Mitarbeiterin

JUNIOR KEY ACCOUNT MANAGER

Unilever Austria GmbH | Wien | 07/2013 – 01/2015

- strategische und operative Führung der Handelspartner MARKANT und LIDL für die Marke ESKIMO

ASSISTANT CATEGORY MARKETING MANAGER

Unilever Austria GmbH | Wien | 01/2012 – 06/2013

- Betreuung der Marke ESKIMO
- Erstellung von Sales Foldern, Präsentationen sowie POS

PATRIZIA PAUDLER

| FÄHIGKEITEN

Unternehmerisches Denken

Kommunikationsfähigkeit

Verhandlungsgeschick

Flexibilität & Anpassungsfähigkeit

Empathie

Resilienz

Eigeninitiative

Analytisches Denkvermögen

Strategie

Strukturiertes Arbeiten

Engagement & Motivation

Teamfähigkeit

Lernbereitschaft

PRAKTIKA

Tchibo Eduscho Austria GmbH | Wien
Zentrale Marketing Röstkaffee:
Sommer 2004 | 2005 | 2008 | 2010
Filiale Wien: Sommer 2009

Saatchi & Saatchi GmbH | Wien
Kundenbetreuung: Sommer 2007

LEGO Central Europe | München
Marketing: Sommer 2006

HOBBIES

Skifahren

Mountainbiken

Natur

Schreiben

Reisen

ASSISTANT CATEGORY MARKETING MANAGER

Unilever Austria GmbH | Wien | 12/2010 — 12/2011

- Betreuung der Marke KNORR
- Eigenständige Realisierung von Produktlaunches
- Verantwortlich für das KNORR Rezeptmagazin (3x/Jahr, inkl. Rezepten, Fotos, Texten, Gewinnspielen)
- Umsetzung von Promotions (z.B. Samplings, Guerilla)

HANDELS- & GEWERBERECHTLICHE GESCHÄFTSFÜHRERIN

Mag. Paudler-Philipp GmbH | Wien | 2010-2013

- Verantwortung für den Inhalt und die Umsetzung der Vorschriften im täglichen Produktionsprozess des Medizinprodukt „Steralyth“ (Wundspüllösung)
- Vorbereitung & Durchführung jährlicher Qualitätsaudits
- Einführungskampagnen & abverkaufunterstützende Maßnahmen (Medienwerbung, POS Aktivitäten, Messen)

AUSBILDUNG

MAGISTRA DER SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

Diplomstudium Internationale Betriebswirtschaft

Wirtschaftsuniversität Wien | 2004-2010

Diplomarbeit an der Universität Hamburg | 2010

SCHULAUSBILDUNG MIT MATURA

St. Ursula | Wien | 1992-2004

WEITERBILDUNG

MEISTERPRÜFUNG HANDEL & HERSTELLUNG VON MEDIZINPRODUKTEN

WKO Wien | 2010

VERHANDLUNGSTRAININGS

The Gap Partnership | 2013-2015

„Der effektive Verhandler“

„Der komplette Verhandler“

„Der strategische Verhandler“

ZERTIFIZIERTER ECR MANAGER

WU Wien | 2013

SPRACHEN

DEUTSCH

(Muttersprache)

FRANZÖSISCH

(Grundkenntnisse)

ENGLISCH (Fließend)