

Dogan Can

Winterthurer Marktplatz 21 • 22299 Winterhude • 0152 54052356 • dogan.can.92@web.de

Geboren am 31.10.1992 in Marburg



Berufliche Erfahrung

03/2023 – Heute

Sales Manager

bits&birds GmbH

- Zielkundenanalyse & Leadgenerierung
- Telefonische Kaltakquise zur Neukundengewinnung
- Betreuung des Kunden vom Erst- bis zum Abschlussgespräch
- Ordnungsgemäße Übergabe an das Client-Success Team
- Marktrecherche, um die wichtigsten Akteure zu identifizieren
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit um Initiativen für die Neukundengewinnung zu kreieren,
- Aufbau von automatisierten Outbound-Cadences

11/2021 – 03/2023

Account Executive

Honeypot GmbH

- Generierung von Neukundengeschäft,
- Ordnungsgemäße Übergabe nach erfolgreichem Abschluss an das Client Success Team,
- Im Kundengespräch den Kundennutzen ausarbeiten, Demo präsentieren und den Abschluss erzielen,
- Marktrecherche, um die wichtigsten Akteure zu identifizieren
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit, um Initiativen für die Neukundengewinnung zu kreieren,
- Aufbau von automatisierten Outbound-Cadences

09/2020 – 11/2021

Tesla Advisor

Tesla Germany GmbH

- Begleitung der Kunden durch den kompletten Sales & Delivery Prozess,
- Selbstständige Identifizierung künftiger Kunden,
- Planung und Vorbereitung von Auslieferungsterminen
- Onboarding von neuen Kollegen
- Durchführung von Kundenevents

10/2019 – 09/2020

Logistic Specialist

HEED! Eventlogistik GmbH

- Transportkalkulation und Angebotserstellung,
- Pflege und Ausbau von Kunden- und Lieferantenbeziehungen,
- Neukundenakquise,
- Operative Abwicklung und Koordination von Transport- Projekten auf dem See-, Luft,- und Landweg,
- Projektcontrolling, Abrechnung von Transportprojekten,
- Internationale Delegationsreisen im Bedarfsfall,

10/2016 – 10/2019

Account Manager

TNT Express GmbH

- Vertriebsaktivitäten,
- Sales Administration,
- Relationship Management,
- Process Management & Implementation,
- Cross Functional Relationship,
- Wettbewerbsinformationen,

05/2016 – 09/2016

Indoor Sales Executive

09/2013 – 10/2015

TNT Express GmbH

- Durchführung von Neukundentelefonaten,
- Durchführung von Bestandskundentelefonaten zum Geschäftsausbau,
- Bearbeitung von Mailings und Marketingmaßnahmen,
- Terminschaltung für den Field Sales Executive,
- Sicherung und Ausbau des Umsatz- und Mengenwachstums,

Berufliche Weiterbildung

11/2015 – 04/2016

Bachelor Professional (CCI) of Business

“ Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)”

Berufsausbildung

09/2010 – 08/2013

Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung

TNT Express GmbH

- Finance und Administration,
- Verkauf,
- Frontline / Kundendienst,
- Backline / Kundendienst,
- Disposition,
- Inbound,
- Outbound,
- Special Service

Schulbildung

2008/09 – 2009/10

Staatliche Wirtschaftsschule Freising

Abschluss: Wirtschaftsschulabschluss (Mittlere Reife)

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Türkisch (Muttersprache)
- Englisch (Sehr gute Kenntnisse)

EDV-Kenntnisse

- MS Excel und MS Word häufige Anwendung
- MS PowerPoint Grundkenntnisse

Fahrerlaubnis

- Führerschein Klasse B

Aktivitäten

- Fitness
- Vegane Ernährung
- Familie und Freunde
- Reisen

Hamburg, 11.05.2023