

# LEBENS LAUF

## Persönliche Daten

Julien Labrunerie  
Schlüsselbergstrasse 27  
81673 München

Telefon: 089 /200 314 82  
Mobil: 0163 77 00 659  
E-Mail: julien.labrunerie@gmx.de

Geburtstag/Geburtsort: 30.12.1987 in Paris  
Familienstand: verheiratet  
Nationalität: deutsch und französisch



## Berufspraxis / Praktika

Seit 01/2022

### **EO Empfehlungsoffensive.com** **Sales Manager**

- Proaktive Akquisition von Neukunden
- Qualifizierung der Interessenten (Setting)
- Beratung und Verkauf unseres Coaching-Angebots im Bereich Empfehlungsmarketing
- Einarbeitung neuer Kollegen im Bereich Akquise
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und unseren Fachabteilungen
- Stetige Weiterentwicklung unserer Prozesse und persönlicher Beitrag, um die Effizienz und Qualität unserer Arbeit zu steigern

09/2020 - 05/2021

### **Lianatech** **Account Manager**

- Proaktive Identifikation, Beratung und Akquisition von Neukunden in der DACH-Region
- Verkaufen von Lösungen aus dem Produktportfolio unserer Marketing- und PR-Cloud
- Erstellung von Verkaufspräsentationen und individuellen Angebotspaketen
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Fachabteilungen
- Verantwortlich für den Abschluss und die Übergabe des Kunden an unser Customer Success Team
- Stetige Weiterentwicklung unserer Prozesse und persönlicher Beitrag, um die Effizienz und Qualität unserer Arbeit zu steigern

02/2020 - 05/2020

### **Styla GmbH** **Account Executive**

- Proaktive Identifikation, Beratung und Akquisition von Neukunden in der DACH-Region
- Verantwortlich für den gesamten Vertriebszyklus - vom Prozess der Neukundengewinnung bis zum Geschäftsabschluss
- Demonstration unserer Technologie in persönlichen Gesprächen und über Web-Präsentationen
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Fachabteilungen
- Verantwortlich für den Abschluss und die Übergabe des Kunden an unser Customer Success Team
- Stetige Weiterentwicklung unserer Prozesse und persönlicher Beitrag, um die Effizienz und Qualität unserer Arbeit zu steigern

06/2018 - 02/2020

**Sitecore Deutschland GmbH**  
**Account Manager**

- IT Solution-Selling im Bereich Mittelstand & Enterprise, Aufbau von Beziehungen und Vertrauen, Förderung der Zusammenarbeit und Kundenzufriedenheit.
- Bewerben der Sitecore Lösungen für Neu- und Bestandskunden
- Kreieren von Opportunities und Closing Plänen, Verwalten des Sales-Cycles,
- Aufbau starker und effektiver Entscheider-Beziehungen, komfortable Positionierung zu C-Level Führungskräften
- Verkauf mit Hilfe von Partnern und direkt beim Kunden
- Nutzung des Sitecore Partnernetzwerkes während des Verkaufsprozesses und darüber hinaus
- Aufbau und Erweiterung einer starken Pipeline und einer effektiven Abdeckung von Opportunities in den zugewiesenen Gebieten.
- Persönliche Demonstration der Sitecore Technologie (High-Level) anhand von Präsentationen

09/2016 - 05/2018

**BESTSELLER GmbH**  
**Inside Sales Manager**

- Leadgenerierung & Neukundenakquise von Kunden im B2B Bereich für erklärungsbedürftige IT-Produkte; unter anderem für Autodesk und Visual Components.
- Stammkundenpflege und Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehungen.
- Neukundengewinnung

08/2015 - 08/2016

**Inter-Connect Marketing GmbH**  
**Cruise Coordinator, Group Sales Coordinator**

- Service-orientierte Beratung von Reisebüro-Partnern und Endkunden rund um Kreuzfahrten mit Carnival Cruise Line mit Fokus auf den französischen Markt.
- Selbstständige Bearbeitung von Anfragen und Buchungen sowie alle im Zusammenhang mit dem Buchungsablauf anfallenden Tätigkeiten
- Eigenverantwortliche Erstellung von Kreuzfahrtangeboten und Paketen für FIT und Gruppenreisen
- Kommunikation mit Partnern im In- und Ausland
- Mithilfe bei der Erstellung der französischen Homepage anhand von Übersetzungen

01/2012 - 08/2015

**Explorer Travel Overland GmbH**  
**Tourismuskaufmann**

- Telefonische Beratung, Buchung, Umbuchung und Stornierung von Linien- und Charterflügen, Pauschal- und Individualreisen, Kreuzfahrten, Mietwägen, Versicherungen und Ferienhäusern.
- Service, Betreuung und Unterstützung rund um getätigte Online- und Telefon-Buchungen vor-, während- und nach der Abreise
- Kundenauskunft zu Reise- und Zahlungsprozessen
- Bearbeitung nicht verwirklichter Online-Buchungen und Erstellen von Alternativangeboten
- Bearbeitung von E-Mail Anfragen und Angebotsunterbreitung
- Beratung und Verkauf von Reiseversicherungen
- Einarbeitung neuer Mitarbeiter und Betreuung von Auszubildenden im Bereich Telefonverkauf

06/2011 - 11/2011

**DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG**  
**Tourismuskaufmann**

- Persönliche touristische Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie per Telefon, E-Mail und Fax
- Vermitteln, Verkauf und Buchung touristischer Reiseleistungen,

- Linienflügen und der Deutschen Bahn
- Abwicklung aller im Zusammenhang mit dem Arbeitsablauf in einem Reisebüro anfallender Tätigkeiten

02/2011 - 05/2011

**TVG Touristik Vertriebsgesellschaft mbH**  
**Sachbearbeiter Expansion**

- Bearbeitung von telefonischen und schriftlichen Anfragen zum Konzept „Reisebüro der Zukunft
- Einholung von relevanten Informationen zu den Interessenten
- Marktbeobachtung der Wettbewerber und derer Konzepte
- Mitarbeit bei der Entwicklung vom Möbelkonzept und Außenwerbung des „Reisebüros der Zukunft
- Unterstützung bei Eröffnung eines neuen Reisebüros

05/2010

**Plein Vent Voyages, Nizza (Frankreich)**  
**Auslandspraktikum Reiseveranstalter**

- Aktualisierung und Bearbeitung von Reiseangeboten auf der Homepage von Plein Vent
- Einblick in den französischen Tourismus-Markt

05/2007 - 08/2007

**Posterjack**  
**Mitarbeiter Posterversand**

- Bearbeitung und Versand von Postern

2006 - 2009

**Promotionagentur Rückenwind**  
**freier Mitarbeiter**

- Ausübung diverser Promotionaktionen (z.B. Stadtwerke München, Sony Playstation)

**Weiterbildungen:**

08/2021 – 12/2021

**Weiterbildung zum High Ticket Closer / Premium Produktberater**  
**- AP Hochpreisvertrieb GmbH**

- Verkaufen und Beraten von hochpreisigen Produkten, Dienstleistungen & Coachings
- Mindset, Gesprächsleitfäden, prof. Einwandbehandlung und Verkaufspsychologie
- theoretisches- und praktisches Training inkl. 60 Übungsstunden
- Abschlussprüfung (schriftlich und mündlich) inkl. Zertifizierung mit Bewertung: sehr gut

08/2018

**Miller Heiman Sales-Methodology**

- Sales Training (Software-Branche)

Seit 11/2017

**Grundlagenjahr Psychologie und Philosophie**

- Zentrum für Naturheilkunde

12/2014 – 03/2015

**Berufliche Weiterbildung zum Gepr. Tourismusfachwirt IHK**

- Didact in Vollzeit

12/2009

**Werner Folster Seminar**

- Last Minute- und Rabattgespräche
- Beratungsthematik
- Buchungsargumentation

12/2008

**TOMA Basis-Seminar**

- Schulung zum erfolgreichen Anwenden der Toma Buchungs-Maske

11/2008

**Verkaufstraining „Vom Einsteiger zum Insider“**

- Profitipps zum erfolgreichen Verkaufen von Reisen

## Berufsausbildung

09/2008 - 02/2011

### **Reisebüro sonnenklar.TV Der Flugbazar, München**

#### **Auszubildender zum Reiseverkehrskaufmann**

- Touristische Beratung von Kunden persönlich sowie per Telefon, E-Mail und Fax
- Vermitteln, Verkauf und Buchung touristischer Reiseleistungen und Linienflüge
- Abwicklung aller im Zusammenhang mit dem Arbeitsablauf in einem Reisebüro anfallender Tätigkeiten
- Schaufensterdekoration

## Schulausbildung

09/2003 – 05/2007 Käthe-Kollwitz-Gymnasium München  
08/2001 – 07/2003 Gymnasium Kreuzgasse Köln  
09/1999 – 07/2001 Werner-Heisenberg-Gymnasium Garching  
09/1998 – 07/1999 Hauptschule Ismaning  
09/1994 – 07/1998 Grundschule Ismaning am Kirchplatz

## Abschlüsse

11/2021 Abschluss zum zertifizierten Premium Produktberater  
06/2015 Abschluss zum gepr. Tourismusfachwirt IHK  
07/2011 Abschluss zum Reiseverkehrskaufmann IHK  
07/2006 DELF (Diplome d'études en langue française)  
07/2006 Mittlere Reife

## Besondere Kenntnisse und Fähigkeiten:

Sprachen: **Deutsch** (Muttersprache)  
**Französisch** (Muttersprache)  
**Englisch** (sicher in Wort und Schrift)  
**Spanisch** (fortgeschrittene Kenntnisse)

IT-Kenntnisse: Salesforce, MS Dynamics, Content-Management-Systems, Skype for Business, Microsoft Teams, Slack, Software as a Service (SAAS), Close.io, LinkedIn Sales Navigator, MS Office, Amadeus- und Gallileo CRS, Toma

Soft Skills: Kommunikation, Verkaufen, Storytelling, Selbstvertrauen, Präsentieren, Inspiration, Coaching, Authentizität, Empathie

Führerschein: Klasse B

Hobbys: Sport, Musik, Filme, kreative Tätigkeiten, persönliche Weiterbildung, Freunde treffen, Investments, Reisen

München, 28.04.2022

