

Persönliche Daten

<i>Name</i>	Werner Krebbing
<i>Geboren</i>	26. August 1969 in Hamminkeln
<i>Staatsangehörigkeit</i>	deutsch
<i>Familienstand</i>	verheiratet, 3 Kinder

Werdegang und Qualifikation

Berufliche Praxis

<i>Seit 05.2022</i>	Leiter Mitgliederbetreuung VBA Verband der Bergungs- und Abschleppunternehmen e.V., Wuppertal (www.vba-ev.de)
	<ul style="list-style-type: none">• Fachliche und disziplinarische Leitung der Mitgliederbetreuung, im Innen- und bundesweiten Außendienst• Ansprechpartner in allen Fragen rund um das Gewerbe• Ausweitung des Mitgliederstamms• Erster Ansprechpartner zu allen IT-Fragen in der Geschäftsstelle• Verantwortlich für die Auswahl und Einführung eines neuen CRM-Systems• Auswertung der Preis- und Strukturumfrage des VBA e.V. (www.vba-ev.de/pus)• Betreuung der Webseite des VBA e.V.• Klärung von Verbraucherbeschwerden

<i>02.2020 bis 04.2022</i>	Kundenbetreuer IAK Inter-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH, Köln (www.interassekuranz.de)
	<ul style="list-style-type: none">• Bundesweite Betreuung der Top-20 Kunden und Neukundengewinnung speziell im Abschleppbereich beim größten Spezialmakler für Krandienste, Abschlepp- und Schwerlastbetriebe

<p><i>10.2018 bis 11.2019</i></p>	<p>Sales Manager Händlerakquisition Automobilgruppe Nord AG, Hamburg (www.anag.net)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erfolgreiche Gewinnung von neuen ANAG-Mitgliedern durch persönliche Ansprache der Inhaber und Geschäftsführer durch Präsentation des ANAG-Portfolios und Vertragsabschluss
<p><i>08.2008 bis 09.2018</i></p>	<p>Regionalleiter / Partnernetzbetreuer assistance partner GmbH & Co. KG., München (www.assistancepartner.de)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verdopplung der Auftragszahlen auf 200.000 Pannenfälle mit über 22 Mio. € Dienstleistungsumsatz im Jahr durch intensive Betreuung und Führung von ca. 160 Vertragspartnern im auftragsstärksten Gebiet West (Cuxhaven - Frankfurt - Saarbrücken) • deutliche Steigerung der Qualität durch Entwicklung eines Kennzahlensystems und deren ständiger Überprüfung, Ergreifen von zielgerichteten Maßnahmen bei Bedarf • Erhöhung der Datenqualität durch die Auswahl und Einführung eines CRM-Systems im vorgegebenen Zeitrahmen, Gestaltung von Auswertungen zur Visualisierung der Kennzahlen • Einführung des elektronischen Leistungsnachweises inkl. Einrichtung und Schulung von ca. 500 Mitarbeitern vor Ort, First-Level-Support bei Anwenderfragen, beste Nutzung der APP durch die Pannenhelfer im Gebietsvergleich • Gewinnung und erfolgreiche Integration von neuen Vertragspartnern, Optimierung der Einsatzgebiete aller Vertragspartner Steigerung der Effizienz durch Einführung und Weiterentwicklung neuer Serviceprozesse • Steigerung der Zufriedenheit aller Prozessbeteiligten durch Klärung von Beschwerden
<p><i>09.2005 bis 08.2008</i></p>	<p>Händlerbetreuer AUTOonline GmbH Informationssysteme, Neuss (www.autoonline.com)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Steigerung des Umsatzes im Händlerbereich durch Betreuung der Top-Kunden im Innen- und bundesweiten Außendienst • Erfolgreiche Entwicklung und Umsetzung eines Vertriebskonzeptes für die Käufer von Gebrauchtfahrzeugen und Einführung einer speziellen Software für Autohäuser • Gewinnung und Entwicklung von zusätzlichen Händlern für Unfall- und Gebrauchtfahrzeuge • Reklamationsbearbeitung, kaufmännische und technische Beurteilung der Reklamation und Klärung • Mitarbeit bei der Auswahl und Einführung eines CRM-Systems

- Schulung und Einarbeitung der Local Manager und Händlerbetreuer für alle neuen Tochtergesellschaften in den verschiedenen neu erschlossenen Märkten vor Ort (z.B. Frankreich, Schweiz, Österreich, Spanien, Benelux, etc.), Unterstützung des Aufbaus von Händlernetzwerken in diesen Ländern
- Mitwirkung bei der Softwareentwicklung von ergonomischen Anwenderprogrammen, Vermittlung zwischen Anwendern und Entwicklern, Test der Software und Durchführung von Anwenderschulungen bei Händlern

09.1999 bis 08.2005

Vertriebsbeauftragter

DAT Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
(www.dat.de)

- erfolgreicher Vertrieb der Software SilverDAT II und der dazugehörigen Dienstleistungen wie Schulungen und Installation bei Autohäusern, Sachverständigen, Werkstätten und Gebrauchtwagenhändlern
- Beratung der Entscheider (Inhaber, Verkaufs- und Serviceleiter) bezüglich der optimalen Einsatzmöglichkeiten des Tools
- Installation und Einweisung der Nutzer

04.1997 bis 04.1999

Außendienstmitarbeiter

PV Autoteile, Duisburg

09.1995 bis 03.1997

Außendienstmitarbeiter

Union Schäfer, Köln

07.1994 bis 08.1995

Niederlassungsleiter

A3 Reifen Auto Service GmbH, Düsseldorf

01.1992 bis 06.1994

Kfm.-Angestellter im Verkauf

Reifen Hohl, Düsseldorf

06.1991 bis 12.1991

Kfm.-Angestellter im Verkauf

Brauns & Schreiber, Dinslaken

12.1990 bis 05.1991

Kfz-Mechaniker

Reifen Kamps, Bocholt

10.1989 bis 11.1990

Zivildienstleistender

Akademie Klausenhof, Hamminkeln – Dingden

05.1989 bis 09.1989

Kfz-Mechaniker

Reifen Busch, Wesel

Ausbildung

01.2017 bis 06.2019	Zertifikatsstudiengänge (berufsbegleitend) Jahresabschluss, Buchführung, Projektmanagement, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre HFH Hamburger Fern-Hochschule
08.1988 bis 05.1989	Fachhochschulreife Fachrichtung Maschinenbau Fachoberschule Wesel
08.1985 bis 07.1988	Ausbildung als Kfz-Mechaniker Abschluss als Innungsbester Renault HAMA, Wesel
08.1979 bis 06.1985	Fachoberschulreife Heinrich-Meyer-Schule, Hamminkeln

Kompetenzen und Qualifikationen

Sprachen	Englisch in Wort und Schrift
Führerschein	Klassen 1, 2 und 3, entspricht den Klassen A, B und CE
Software	Fundierte Kenntnisse des MS-Office-Paketes, Schwerpunkt Excel inkl. Pivot-Tabellen und VBA/Makro- Programmierung
	Fundierte Erfahrung mit der Nutzung diverser CRM-Systeme
Fortbildungen	Regelmäßige Teilnahme an verschiedenen Webinaren und Onlinekursen mit Schwerpunkt Microsoft 365 auf Plattformen wie z.B. LinkedIn Learning und www.artreich.de
	Konfliktmanagement: Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen (Breuel & Partner 06/2017)
	Management-Training für Führungskräfte: Gesprächsführung und Verhandlungskompetenz (IHK Münster 11/2013)
	Fachkunde HV-Systeme (DEKRA Akademie 04/2012)
	Excel 2007 Pivot-Tabellen / Listenauswertungen / Excel als Datenbank (c//m//t 11/2009)

Coesfeld, 03.11.2025

Werner Krebbing