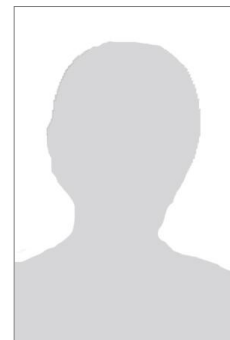


Lebenslauf



Name: **Max Musterfrau**
Geburtsdatum: **Tt. Monat JJJJ**
Geburtsort: **Musterberg**
Familienstand: **ledig**
Staatsangehörigkeit: **deutsch**

Beruflicher Werdegang

Seit 11/2014 **Bewerbungsphase**

11/2013 - 10/2014 **Auszeit**

05/2001 - 10/2013 **Reha-Techniker bei der Muster GmbH in Obermusterdingen**

- Außendienst, Beratung und Verkauf
- Anpassung, Auslieferung und Reparatur von Reha-Hilfsmitteln

11/2000 - 04/2001 **Reha-Techniker beim Sanitätshaus ABC OHG in Musterstadt**

- Sonderbau und Anpassung von Sitzschalen

03/2000 - 10/2000 **Arbeitsuchend**

05/1999 - 02/2000 **Rollstuhlmonteur bei 1234 AG in Musterheim**

09/1998 - 04/1999 **Reha-Fachberater beim Reha-Musterservice-Center Musterstein**

- Leitung des Reha-Bereichs

01/1997 - 08/1998 **Reha-Fachberater beim Sanitätshaus Mustermann in Musterheim**

- Leitung des Reha-Bereichs

04/1992 - 11/1996 **Reha-Fachberater bei Reha-Musterexpert in Mustertal**

- Außendienst, Beratung und Verkauf von Reha-Hilfsmitteln

01/1991 - 03/1992 **arbeitsuchend**

02/1990 - 12/1990 **Fortbildung beim Berufsförderungswerk Musterberg**

- Maschinenbau

03/1987 - 12/1989 **Anlagenführer bei der Muster GmbH & Co. KG in Musterhausen**

04/1979 - 02/1987 **Betriebsschlosser bei der Beispiel GmbH in Mustertal**
(unterbrochen durch Grundwehrdienst in Koblenz-Wetzlar)

Berufsausbildung

09/1975 - 02/1979 **Ausbildung bei XYZ GmbH in Musterbach**

- Abschluss: Maschinenbauer

Schulbildung

09/1966 - 08/1975 **Grund- und Hauptschule Musterbach**

- Hauptschulabschluss

Erfahrungsprofil

Rehatechnische Kenntnisse

- Anpassung und Herstellung von Sitzschalen und rehaspezifischen Hilfsmitteln
- Reparatur und Umbauten von Rollstühlen jeglicher Art
- Auslieferung und Einlagerung von rehatechnischen Hilfsmitteln
- Grundkenntnisse bezüglich der kompletten Bandbreite aller Rehaprodukte

Verantwortlichkeiten und kaufmännische Erfahrungen

- Leitung und Organisation des Reha-Bereichs in Sanitätshäusern
- Organisation von Events, z.B. Rollstuhl-Basketball-Turnieren
- Warenbeschaffung, Einkaufsaktivitäten
- Erstellung von Kostenvoranschlägen
- Allgemeine Zusammenarbeit mit Lieferanten und Krankenkassen

Verkaufs- und Beratungspraxis

- Betreuung von Seniorenheimen, Rehakliniken und Sozialstationen
- Beratung und Verkauf von Rehaprodukten
- Verkaufsverhandlung und Jahresabschlüsse
- Messebesuche mit Kunden
- Organisation und Durchführung von Informationsveranstaltungen
- NLP-Grundkenntnisse
- Eigenverantwortliche Akquisition und Routenplanung ("Kalt- und Warm"-Kontakte)

PC-Kenntnisse

- MS Windows bis 8
- MS Word
- MS PowerPoint
- MS Excel
- MS Outlook

Sprachkenntnisse, Auslandsaufenthalte

- gute Englischkenntnisse
- Regelmäßige Aufenthalte in Kanada

Persönliche Eigenschaften

- Teamgeist
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Handwerkliches Geschick
- Freundliche und professionelle Kommunikation mit Kollegen und Kunden
- Kreativität