



Überarbeitung für Herrn Gerd Fraumann

Vom Arbeitgeber ausgestelltes Zeugnis als Grundlage unserer Bearbeitung (persönliche Daten und Namen wurden stark verändert):

Arbeitszeugnis

Herr Gerd Fraumann, geboren am 13.07.1963, wurde am 01.03.2000 von der Deutschen Tele AG, Kundenniederlassung Domstadt, eingestellt. Am 01.04.2002 wurde er zur Niederlassung West versetzt, wo er bis zum 31.08.2004 arbeitete.

Zu seinen wesentlichen Aufgaben gehörten:

- ✦ Identifizierung, Analyse und Bewertung von potenziellen Partnern
- ✦ Qualifizierung, Akquisition und Vertragsabschluss mit Partnern
- ✦ Umsetzung der Vertriebsprogramme
- ✦ Betreuung der Partner
- ✦ Unterstützung des Direktvertriebs
- ✦ Bedürfnisse/Bedarfe bei Partnern identifizieren
- ✦ Angebote der Tele AG bei den Partnern akquirieren und Verträge abschließen
- ✦ Gemeinsam mit dem Partner Businesspläne erarbeiten, Monitoring des Partner-Forecasts und der qualitativen Ziele inklusive eventuellen Maßnahmen
- ✦ Know-how-Transfer zum und vom Partner
- ✦ Beschwerden bearbeiten und ausregeln
- ✦ Partnerkontakte vorbereiten und umsetzen
- ✦ Umsetzung des Partnerprogramms

Herr Fraumann zeigte stets eine gute Arbeitsmotivation und realisierte beharrlich die gesetzten Ziele. Innerhalb kurzer Zeit arbeitete Herr Fraumann sich erfolgreich in diese neue Aufgabe ein und führte alle Arbeiten mit großem Schwung und Pflichtbewusstsein aus.



Er verfügte über ein gutes analytisch-konzeptionelles und zugleich pragmatisches Urteils- und Denkvermögen, arbeitete dabei sicher und selbstständig.

Herr Fraumann setzte seine umfassenden Fachkenntnisse in seinem Aufgabengebiet erfolgreich ein. Die Aufgaben führte Herr Fraumann immer selbstständig, effizient und sorgfältig aus, arbeitete stets zuverlässig und gewissenhaft und erzielte durch seine zielorientierte und eigenverantwortliche Arbeit stets gute Ergebnisse.

Er war außerordentlich konzentriert und intensiv bei der Arbeit. Neuartige Aufgaben und Spezialaufgaben wurden stets Herrn Fraumann anvertraut. Er löste alle Probleme selbstständig, effizient und mit sehr gutem Erfolg und seine Leistungen fanden stets unsere volle Anerkennung.

Das Verhalten zu Kunden, Vorgesetzten und Mitarbeitern war gut und seine Art, mit Gesprächs- und Verhandlungspartnern umzugehen, war vor allem geprägt durch Sachlichkeit, Höflichkeit und gegenseitigem Respekt.

Herr Fraumann kündigte das Arbeitsverhältnis auf eigenen Wunsch mit Ablauf des 31.08.2004. Wir bedauern das Ausscheiden und danken ihm für seine sehr guten Leistungen.

Wir wünschen Herrn Fraumann auf seinem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin Erfolg.

Ralf Rolfer
Leiter Zentrale Aufgaben

Domstadt, 31.08.2004



Von uns überarbeitetes und vom Arbeitgeber akzeptiertes Zeugnis (textlich möglichst nahe an die Originalvorlage angelehnt):

Arbeitszeugnis

Herr Gerd Fraumann, geboren am 13.07.1963, war vom 01.03.2000 bis zum 31.08.2004 für die Deutschen Tele AG tätig, zunächst als Vertriebsbeauftragter Mobilkommunikation im Großkundenmanagement der Geschäftskundenniederlassung Domstadt. In dieser Position fungierte er ab 01.08.2001 auch als stellvertretender Leiter des Fachvertriebs Mobilkommunikation. Ab 01.04.2002 übernahm er die Aufgabe als Partner Account Manager, Geschäftskundenniederlassung West, Standort Essen.

Die Deutsche Tele AG bietet Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz/Breitband, Mobilfunk, Internet für Privatkunden sowie Lösungen der Informations- und Kommunikationstechnik für Groß- und Geschäftskunden und ist damit weltweit eines der führenden Dienstleistungsunternehmen der Telekommunikations- und Informationstechnologie-Branche.

Zu Herrn Fraumanns wesentlichen Aufgaben gehörten:

- ✦ Identifizierung, Analyse und Bewertung von potenziellen Partnern
- ✦ Qualifizierung, Akquisition und Vertragsabschluss mit den Partnern
- ✦ Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsprogramme bei den Partnern
- ✦ Aktive Steuerung der Partner und Identifikation von Projekten
- ✦ Unterstützung des Direktvertriebs/Koordination und Leitung von gemeinsamen Projekten
- ✦ Durchführung von Vertriebs Schulungen
- ✦ Platzierung und Präsentation der Tele-Produkte und Lösungen bei den Partnern
- ✦ Gemeinsame Erarbeitung von Businessplänen, Monitoring des Partner-Forecasts und der qualitativen sowie quantitativen Ziele inklusive eventueller Maßnahmen
- ✦ Umsetzung Know-how-Transfer zwischen den Partnern und der Tele AG
- ✦ Beziehungsmanagement und Kundenbindungskonzepte



Herr Fraumann arbeitete sich innerhalb kurzer Zeit in seine neue Aufgabe ein und führte alle Arbeiten mit großem Engagement und Pflichtbewusstsein aus. Seine umfassenden Fachkenntnisse in seinem Aufgabengebiet setzte er jederzeit erfolgreich ein.

Eine überdurchschnittliche Zielerreichung sowie ein sehr erfolgreich abgeschlossenes Assessment-Center qualifizierten Herrn Fraumann für die Teilnahme an einem zentralen Junior-Management-Programm, das er von 1. August 2001 bis 31. Juli 2003 absolvierte. Als stellvertretender Leiter des Fachvertriebs Mobilkommunikation konnte er zusätzlich seine hohe soziale Kompetenz unter Beweis stellen.

Herr Fraumann zeigte stets eine hohe Arbeitsmotivation und realisierte erfolgreich, kostenbewusst und termingerecht alle gesetzten Ziele. Dank seines ausgeprägten analytisch-konzeptionellen und zugleich pragmatischen Urteils- und Denkvermögens arbeitete er dabei jederzeit sicher, strukturiert und zuverlässig. Zu seinen besonderen Stärken gehört auch die Fähigkeit, innerhalb kürzester Zeit und unter Druck pragmatische und gut durchdachte Entscheidungen zu fällen.

Sein großes Engagement wirkte stets beispielgebend, was sowohl den Teamgeist als auch die Leistungsbereitschaft der Kollegen maßgeblich verstärkte. Seine Aufgaben führte er jederzeit sehr zielorientiert und mit hohem Verantwortungsbewusstsein durch. Auch fachfremde und Spezialaufgaben wurden stets Herrn Fraumann anvertraut, da dieser sie mit höchster Effizienz stets zu unserer vollen Zufriedenheit ausführte.

Sein Verhältnis gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kollegen und Kunden war von Sachlichkeit, Höflichkeit und gegenseitigem Respekt geprägt. Insbesondere im Dialog mit den Kunden bewies er professionelles Verhandlungsgeschick und ein loyales Auftreten. Durch seine fachliche Kompetenz sowie seine authentische Art, mit Menschen umzugehen, wurde er von Kunden wie Mitarbeitern gleichermaßen geschätzt.

Herr Fraumann kündigte das Arbeitsverhältnis auf eigenen Wunsch zum 31.08.2004. Wir bedauern das Ausscheiden sehr und danken ihm für seine sehr guten Leistungen. Wir wünschen ihm auf seinem weiteren privaten wie beruflichen Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Domstadt, 31.08.2004

Ralf Rolfer

Leiter Zentrale Aufgaben