



redhat.
CERTIFIED
SALESPERSON

The Red Hat Partner Sales College offers the following curricula on selling open source solutions to business. This Certification demonstrates comprehensive, applied sales knowledge and a deep understanding of Red Hat solutions and services.

MICHAEL SAMMLER

MIDDLEWARE: PARTNER CERTIFIED SALESPERSON (RHPMCS)-SCHULUNGSPROGRAMM

June 04, 2013

Date

Vice President
Global Channel Sales



redhat.
CERTIFIED
SALESPERSON

The Red Hat Partner Sales College offers the defining curricula on selling open source solutions to business. This Certification demonstrates comprehensive, applied sales knowledge and a deep understanding of Red Hat solutions and services.

MICHAEL SAMMLER

PLATFORM: PARTNER CERTIFIED SALESPERSON (RHPPCS)-SCHULUNGSPROGRAMM

June 04, 2013

Date

Mark Spivak

Vice President
Global Channel Sales



2013 comprehensive,

PROGRAMM



Certificate of LANDesk Training

This certifies that

Michael Sammler

has successfully completed
Service Desk Product Bootcamp

on

15. February 2013


Josh Buxtor
VP World Wide Services
LANDesk Software, Inc.


LANDesk
BOOT CAMP


Brooks White
Training Manager
LANDesk Software, Inc.

Michael Sammler

PRIMERGY Certified Presales Professional

Dieses Zertifikat bestätigt, dass der oben genannte Teilnehmer
am Seminar Fit for PRIMERGY Presales teilgenommen hat und seine
Fähigkeiten in

- Integration
- Sizing
- Konfiguration

von Intel Based Servern von Fujitsu Siemens Computers
erfolgreich unter Beweis stellen konnte.

Gültigkeitsdauer

05.03.2009

Datum

05.03.2008



Hans-Dieter Wysuwa
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland



Dirk Thiele
Training Manager

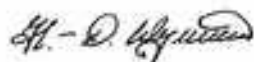
Michael Sammler

Primergy Certified Sales Professional

Sie haben an der Qualifizierungsmaßnahme zur vertriebsorientierten Positionierung und Argumentation von PRIMERGY-Systemen mit Erfolg teilgenommen. Dieses Seminar umfasst Themen wie Server-Technologien, IT-Märkte, Einsatzgebiete und Anwendungsszenarien sowie Konfiguration und Preisfindung der PRIMERGY-Systeme. Diese Seminarreihe setzt sich aus unterschiedlichen, aufeinander aufbauenden Vertriebstrainings zusammen, die eine optionale und umfassende Ausbildung gewährleisten.

Alle Fujitsu Siemens Computers Qualifizierungsmaßnahmen haben das Ziel, Spezialkenntnisse und Praxiswissen zu vermitteln und somit Kundenzufriedenheit durch kompetente Partner zu erhöhen.

Gültigkeitsdauer
06.03.2009



Hans-Dieter Wysuwa
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland

Datum
06.03.2008



Dirk Thiele
Training Manager

Michael Sammler

MOBILITY Certified Presales Professional

Dieses Zertifikat bestätigt, dass der oben genannte Teilnehmer
am Seminar Fit for Mobility Presales teilgenommen hat und seine
Fähigkeiten in

- Integration
- Sizing
- Konfiguration

von Mobility Produkten von Fujitsu Siemens Computers
erfolgreich unter Beweis stellen konnte.

Gültigkeitsdauer

10.03.2009

Datum

10.03.2008



Hans-Dieter Wysuwa
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland



Dirk Thiele
Training Manager

Michael Sammler

CELSIUS Certified Sales Professional

Sie haben an der Qualifizierungsmaßnahme zur vertriebsorientierten Positionierung und Argumentation von CELSIUS-Systemen mit Erfolg teilgenommen. Dieses Seminar umfasst Themen wie Workstation-Technologien, IT-Märkte, Einsatzgebiete und Anwendungsszenarien sowie Konfiguration und Preisfindung der CELSIUS-Systeme. Diese Seminarreihe setzt sich aus unterschiedlichen, aufeinander aufbauenden Vertriebsstrainings zusammen, die eine optionale und umfassende Ausbildung gewährleisten.

Alle Fujitsu Siemens Computers Qualifizierungsmaßnahmen haben das Ziel, Spezialkenntnisse und Praxiswissen zu vermitteln und somit Kundenzufriedenheit durch kompetente Partner zu erhöhen.

Gültigkeitsdauer

05.03.2009

Datum

05.03.2008



Hans-Dieter Wysuwa
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland



Dirk Thiele
Training Manager

Michael Sammler

Mobility Certified Sales Professional

Sie haben an der Qualifizierungsmaßnahme zur vertriebsorientierten Positionierung und Argumentation von PDAs/Handheld Devices, LIFEBOOK-Systemen und Pen-Tablet PCs mit Erfolg teilgenommen. Dieses Seminar umfasst Themen wie PDA-, Notebook-, Pen Tablet PC-, PC- Technologien, IT-Märkte, Einsatzgebiete und Anwendungsszenarien sowie Konfiguration und Preisfindung dieser Systeme. Diese Seminarreihe setzt sich aus unterschiedlichen, aufeinander aufbauenden Vertriebs- trainings zusammen, die eine optimale und umfassende Ausbildung gewährleisten.

Alle Fujitsu Siemens Computers Qualifizierungsmaßnahmen haben das Ziel, Spezialkenntnisse und Praxiswissen zu vermitteln und somit Kundenzufriedenheit durch kompetente Partner zu erhöhen.

Gültigkeitsdauer

07.03.2009

Datum

07.03.2008



Hans-Dieter Wysuwa
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland



Dirk Thiele
Training Manager

Brinkmann



PERSONALABTEILUNG

Zeugnis

Herr Michael Sammler, geboren am 01.10.1979 in Reichenbach, trat am 01.08.1997 als Auszubildender für den Beruf Kaufmann im Einzelhandel in unserem Unternehmen ein. Die Ausbildung erfolgte in der Fachrichtung Bürowirtschaft.

Ergänzend hierzu wurde er in der Warenannahme ausgebildet und lernte Verwaltungsaufgaben der Statistik und Buchhaltung kennen.

Herr Sammler wurde systematisch in den berufsbezogenen betriebswirtschaftlichen Aufgaben eines Kaufmann im Einzelhandel in den Bereichen Einkauf, Lagerung, Verkauf und Warenwirtschaft unterwiesen.

Im täglichen Umgang mit den Kunden wandte er die im Verkauf und im innerbetrieblichen Unterricht vermittelten Waren- und Verkaufskundenkenntnisse sehr erfolgreich an.

Herr Sammler zeichnete sich durch Einsatzfreude und Zuverlässigkeit aus.

Wir bescheinigen ihm gerne, daß er die gebotenen Ausbildungsmöglichkeiten gut genutzt und sich ein fundiertes kaufmänniges Fachwissen angeeignet hat.

Herr Sammler war ehrlich, pünktlich und fleißig. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden war stets einwandfrei.

Herr Sammler hat seine Prüfung zum Kaufmann im Einzelhandel im Juli 2000 abgelegt und mit guten Noten bestanden.

Wir wünschen Herrn Sammler für die Zukunft alles Gute.

Plauen, 08.08.00

Ernst Brinkmann KG

Hein
Geschäftsführer



Software-Technische Team - 2008

SILMINT

MAX
Reimer

MAX
Reimer

Zeugnis

Herr Michael Sammler, geb. am 01.10.1979, war vom 19.02.2001 bis zum 31.10.2008 als Mitarbeiter Vertrieb bei uns beschäftigt.

Er war verantwortlich für den Vertrieb von Hard- und Softwareprodukten sowie die Akquisition und Betreuung von Kunden und Wiederverkäufern.

Herr Sammler arbeitete sich bereits innerhalb kurzer Zeit erfolgreich in sein Aufgabengebiet ein. Er überzeugte dadurch, dass er auch komplizierte Zusammenhänge schnell intuitiv erfassen und auf der richtigen Lösung kam. In den neuen Positionen war er immer voller Zufriedenheit ausgefüllt und umsetzte Erwartungen in jeder Hinsicht gut entgegen. Durch seine selbständige und eigenverantwortliche Arbeit hat er stets gute Arbeitsergebnisse erzielt. Sein Verhalten zu Vorgesetzten und Mitarbeitern war vorbildlich.

Wir wünschen Herrn Sammler auf seinem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und viel Erfolg.

K. Kade

K. Kade
Geschäftsführerin

Platz, den 31.10.2008

DiTech GmbH
Dresdner Straße 43, 1200 Wien
Tel. 059 555 Fax 059 555 /900



Michael Sammler
Helferstorfer Straße 6
2344 Maria Enzersdorf

Wien, am 31.03.2011

DIENTSZEUGNIS

Herr Michael Sammler, geb. am 01.10.1979, war in der Zeit von 01.12.2008 bis 31.03.2011 als Key Account Manager (DiTech Business Solutions) bei DiTech GmbH in einem unbefristeten Dienstverhältnis beschäftigt.

Herr Michael Sammler erledigte im Rahmen seines umfangreichen und verantwortungsvollen Aufgabengebiets sämtliche ihm übertragene Tätigkeiten zur vollsten Zufriedenheit:

- Qualitative vertriebliche Bearbeitung von Kundenleads aus dem Vertriebsinnendienst
- Aktive Neukundenakquisition mittels Vor-Ort-Besuchen
- Aktive Betreuung und vertrieblicher Ausbau von Bestandskunden
- Dokumentation der vertrieblichen Aktivitäten
- Aktiver Vertrieb des Produktportfolios von DiTech
- Vertriebliche Aktivitäten bei Marketingveranstaltungen (Messen, relevante IT-Veranstaltungen)

Herr Michael Sammler hat sich in seiner Position aufgrund seines fundierten Fachwissens, insbesondere seiner hervorragenden sozialen Kompetenz und ausgezeichneten EDV-Kenntnisse bestens bewährt. Auch unter dem zumeist sehr hohen Termindruck erledigte er sämtliche Aufgaben aufgrund seiner hohen Konzentrationsfähigkeit und Belastbarkeit äußerst zuverlässig und korrekt. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich Herr Michael Sammler als äußerst zuverlässiger und loyaler Mitarbeiter mit hohem Pflichtbewusstsein und großer Einsatzbereitschaft bewiesen hat und sämtliche ihm überlassenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt hat. Wegen seines freundlichen Wesens und seiner kollegialen Einstellung wurde er von seinen Vorgesetzten und Kollegen besonders geschätzt.

Wir danken für die positive Zusammenarbeit und wünschen für die Zukunft alles Gute:

Mit freundlichen Grüßen

Mag. Aleksandra Izdebska
Personalleitung

AAA Sales & Management GmbH
Zugerstrasse 76B, CH-6340 Baar
Handelsregister des Kantons Zug: CH-130.4.015.913-0
Switzerland

Tel: +41 58 560 3725
Fax: +41 58 560 3729
office@aaa-sales.ch



D I E N S T Z E U G N I S

Herr Michael Sammler, geb. am 01.10.1979, wohnhaft in 7122 Gols, Obere Hauptstrasse 135, war in der Zeit vom 01.05.2011 bis 31.12.2011 im Rahmen der AAA Sales und Management GmbH als Key Account Manager im Bereich des Verkaufes von Telekommunikationsdienstleistungen für Colt Technologies in Österreich tätig.

Herr Sammler erledigte im Rahmen seiner Tätigkeit sämtliche vertriebliche Agenden für unseren Auftraggeber Colt Technology Services GmbH in Wien. Das Aufgabenspektrum umfasste die Verteidigung von Bestandskunden bis zur Gewinnung von Neukunden. Herr Sammler übernahm im Jahr 2011 einen bestehenden Kundenstock von 50 Kunden mit einem jährlichen Kundenumsatz in der Höhe von 1,4 Millionen EUR.

Auf Grund seiner präzisen und zielorientierten Arbeitsmethodik konnte Herr Sammler die mit ihm vereinbarten Vertriebsziele größtenteils einhalten.

Die Erledigung des Schriftverkehrs und die Führung der Korrespondenz in deutscher und englischer Sprache, die Durchführung von Besprechungen und Präsentationen sowie die selbstständige Lead Generierung gehörten zu den Aufgaben, die Herr Sammler selbständig erledigte.

Herr Sammler hat sich in seiner Position aufgrund seines fundierten Fachwissens, insbesondere seiner Markt- und Technologiekenntnisse stets bewährt. Auch unter dem zumeist sehr hohen Termindruck erledigte er sämtliche Aufgaben aufgrund seiner hohen Konzentrationsfähigkeit und Belastbarkeit immer pünktlich und korrekt.

Herr Sammler nahm regelmäßig an vertrieblichen Weiterbildungskursen und persönlichen Coachings teil.

Herr Sammler hat sich stets als äußerst zuverlässiger und loyaler Mitarbeiter mit hohem Pflichtbewusstsein und großer Einsatzbereitschaft bewiesen und hat sämtliche Arbeiten stets zu unserer Zufriedenheit erledigt.

AAA Sales & Management GmbH

Zugerstrasse 768, CH-6340 Baar

Handelungsleiter des Kantons Zug: CH-1304.025.913 0
Schweizland

Tel: +41 58 560 3725

Fax: +41 58 560 3729

office@aaa-sales.ch



Wegen seines freundlichen Wesens und seiner kollegialen Einstellung wurde er von allen Vorgesetzten und Kollegen geschätzt.

Herr Sammler verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch.

Wir bedauern sein Ausscheiden, danken für die positive Zusammenarbeit und wünschen Herrn Sammler für den weiteren beruflichen Lebensweg alles Gute und viel Erfolg.

Baar, am 12.09.2012

AAA Sales & Management GmbH

Coit Platinum Partner Central Region



GmbH
Zugerstrasse 76/8
6340 Baar
Schweizland
+41 58 560 37 25
www.coit.net

Wilhelm Pfeiffer,
Geschäftsführer