

„Die Verbindung aus analytischer Stärke und strategischem Denken verändert Prozesse so, dass daraus nachhaltige Ergebnisse entstehen.“



Strategische Klarheit in Veränderungsprozessen mit hoher Analyse- und Umsetzungskompetenz



Starke Kommunikations- und Beratungskompetenz in komplexen Situationen



Wirksame Begleitung von Veränderungsprozessen mit Blick für Menschen und Strukturen



Inga Brennemann

Business Development Managerin

**Exzellenz. Klarheit. Wirkung.
– Komplexität durchdringen,
Strukturen formen, Wachstum realisieren.**

Expertise



Strategischer Vertrieb & Kundenmanagement

– Beziehungen aufbauen und gezielt entwickeln



Strategieentwicklung in Marketing & Vertrieb

– klare Ansätze entwickeln und konsequent umsetzen



Prozessanalyse & Performance-Optimierung

– Strukturen hinterfragen und messbar verbessern



Projektmanagement & Transformation

– komplexe Projekte strukturiert steuern



Führung & Entwicklung

– Verantwortung übernehmen und Potenziale entfalten



Kommunikation & Verhandlung

– mit Empathie, Klarheit und Überzeugungskraft führen

Lebenslauf Inga Brennemann

▶ 2024 – heute

imc – Dr. Benedikt Meier GmbH

Business Development Managerin

Analyse und Optimierung von Marketing- und Vertriebsprozessen, Entwicklung strategischer Maßnahmen sowie Projektmanagement und operative Vertriebsunterstützung

▶ 2022 – 2025

TTS Transport- und Trennwandsysteme GmbH

Vertrieb Innendienst

Kundenberatung und -bindung, Planung und Umsetzung von PR-Maßnahmen, Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien

▶ 2018 – 2022

Edeka Wehrmann GmbH & Co. KG

Handelsfachwirtin

Frühzeitige Übernahme von Führungsverantwortung, Steuerung von Verkaufsprozessen sowie Entwicklung erster Managementkompetenzen