

Neugieriger Zahlen-Fan

Mit dem gewissen Tröpfchen Etwas überzeugt die Junior Key Account Managerin Anna Kühne bei Nestlé ihren Kunden Edeka von den Marken Maggi und Thomy.

Was zeichnet Sie aus?

Sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext bin ich sehr kommunikativ und tausche mich gerne mit Kollegen und Kunden aus. Dadurch konnte ich sowohl intern als auch extern schnell ein starkes Netzwerk und gute Kundenbeziehungen aufbauen. Außerdem bin ich total neugierig und liebe es, neue Dinge auszuprobieren – egal, ob eine Reise in ein unbekanntes Land, eine neue Geschmacksrichtung oder Aktivitäten.

Bleiben Sie dann dran oder muss es immer wieder etwas anderes sein?

Bei Dingen, die mir richtig gut gefallen, bleibe ich sehr lange dabei. Beispielsweise war ich zwölf Jahre beim Cheerleading und Gardetanz aktiv. Vor fünf Jahren habe ich das Kite-Surfen und Wakeboarden für mich entdeckt. Beides ist seither fester Bestandteil meiner Urlaubsplanung.

Wie groß ist Ihre Neugier beim Essen?

Da bin ich tatsächlich ziemlich mutig. Das Extremste, was ich je probiert habe, war ein tausendjähriges Ei auf einem Markt in Thailand. Ich kann es leider nicht empfehlen, es schmeckt ziemlich säuerlich und etwas nach Eisen.

Wollten Sie immer schon mit Lebensmitteln arbeiten?

Diese Leidenschaft habe ich entdeckt, als ich im Jugendalter begann, regelmäßig im Restaurant meines

Onkels mitzuhelfen. Ich brenne für die Food-Branche und den Vertrieb, weil ich hier meine Kommunikationsstärke und Zielstrebigkeit beim Kontakt mit den Kunden perfekt einsetzen kann. Meine Marken Maggi und Thomy sind in nahezu jedem Haushalt vertreten, jeder kennt sie – das gefällt mir.

Was fasziniert Sie am Thema Wirtschaft?

Ich finde es unheimlich spannend, wie alles mit allem zusammenhängt. Wenn man an einer Stellschraube

dreht, hat das Auswirkungen auf so viele andere Bereiche. Ich liebe Mathe und Statistik, es liegt mir, mich in Zahlen zu vertiefen und sie zu verstehen. Aber auch die Politik beeindruckt mich mit ihren komplexen Entscheidungsfindungsprozessen: Meine diesbezüglichen Erfahrungen als Vorstandsmitglied der CDU in meiner Heimatstadt Reutlingen bringe ich beim Young@Nestlé Board ein, wo wir mit neun Nachwuchskräften regelmäßig mit Vorstandsmitgliedern von Nestlé über relevante Themen diskutieren.

Mit wem beraten Sie sich, wenn wichtige Entscheidungen anstehen?

Ich hole zunächst gerne andere Blickwinkel ein, beispielsweise von Familie und Freunden. Die Entscheidung treffe ich aber selbst. Auf der beruflichen Ebene finde ich die halbjährlichen Entwicklungsgespräche mit meiner Führungskraft sehr wertvoll, um gemeinsam herauszufinden, wo ich mich wann sehe. Es ist mir wichtig, bei der frühzeitigen Planung von Richtungsentscheidungen transparent und fair zu kommunizieren.

Toben Sie sich auch mal richtig aus?

Ja, am liebsten beim Sport! Beim Gardetanz kann ich komplett vom Alltag abschalten. Dabei habe ich auch meine Leidenschaft für den Karneval und Schlager entdeckt. *bs/lz 45-24*

Als Junior Key Account Managerin für die Marken Thomy und Maggi treibt **Anna Kühne**, 28, das Nestlé-Geschäft bei Edeka und Budnikowsky voran. Mit dem „Negotiation Strategies Program“ an der Columbia Business School wird sie ihr Verhandlungsgeschick für die angestrebte Laufbahn im internationalen Vertrieb weiter ausbauen und trainieren, neue Techniken erlernen und sich interdisziplinär vernetzen.



Anna Kühne



WIR BEDANKEN UNS

für die Auszeichnung des 66. Goldenen Zuckerhuts für das Lebenswerk von Erwin Müller bei der Jury, der LZ und unseren Partner*innen



Müller Handels GmbH, Alstraße 92, 89081 Ulm