



LEBENS LAUF

Lars Bragoner

Senior Key Account Manager · B2B-Kredit- und Forderungsmanagement

„Ich helfe Unternehmen, debitorische Risiken zu erkennen und nachhaltig Liquidität zu sichern.“

Profil

Seit 20 Jahren begleite ich Unternehmen auf Entscheider-Ebene, vom ersten Gespräch bis zur langfristigen Partnerschaft. Meine Gesprächspartner sind Geschäftsführung, CFOs und Leiter Finanz- und Rechnungswesen von Groß- und Konzernkunden.

Ich verstehe mich als Berater, nicht als Verkäufer: Erst höre ich zu und verstehe Prozesse, Zahlen und Ziele meines Gegenübers. Danach entwickle ich Lösungen, die wirklich passen. So entstehen Partnerschaften, die über viele Jahre tragen.

Berufliche Stationen

SEIT 2010

Senior Key Account Manager

EOS Deutschland, B2B · Senior seit 2025

Kredit-, Debitoren- und Forderungsmanagement für Groß- und Konzernkunden, über den gesamten Weg von der Risikoerkennung bis zur Liquiditätssicherung.

- Neukundengewinnung sowie Ausbau und Sicherung bestehender Partnerschaften
- Ausschreibungen, Präsentationen und Vertragsverhandlungen auf Entscheider-Ebene
- Branchenerfahrung u. a. in Logistik, Großhandel, ÖPNV und Getränkewirtschaft
- **Hunting:** zahlreiche umsatzstarke Neukunden gewonnen
- **Farming:** Key-Account-Bestand erhalten und über Cross- und Upselling ausgebaut

OKTOBER 2026

Referent beim 23. Bundeskongress des BvCM

Bundesverband Credit Management · Hannover · gemeinsam mit tk accelis

Masterclass gemeinsam mit einem Referenzkunden: „Der ganzheitliche Kreditprozess in der Praxis – vom Risiko zur Realisierung“.

2006 – 2009

Key Account Manager

Globalpark AG · Deutschland und Schweiz

Software und Beratung für Online-Feedback und Marktforschung, zahlreiche Fachvorträge und Messeauftritte.

KONTAKT

📍 Düsseldorf

✉️ lars@bragoner.de

🌐 bragoner.de

🌐 linkedin.com/in/
lars-bragoner-23812713

20 Jahre

Key Account Management

25+ Jahre

Vertriebserfahrung

C-Level

Gespräche mit Geschäftsführung
& CFO

SPRACHEN

Deutsch – Muttersprache

Englisch – fortgeschritten (B2)

WAS ICH MITBRINGE

Auf Augenhöhe mit Entscheidern
Präsentationen, Verhandlungen und Abschlüsse mit Geschäftsführung und CFOs

Lösungen statt Produkte
Zuhören, Bedarf analysieren, passende Konzepte entwickeln

Finanz- & Risikoverstand
Bonität, Leasing, Finanzierung, Forderungsmanagement

Netzwerker & Brückenbauer
Kooperationen und ein Netzwerk, das die richtigen Menschen zusammenbringt

Unternehmerisch denken
Eigenes Unternehmen, Generalvollmacht, Markteinführung

Präsentieren & überzeugen
Fachvorträge, Messen, Bühnen wie der BvCM

EHRENAMT

Düsseldorfer Jonges e. V.
Mitglied im Heimatverein seit 02/2023

Tischgemeinschaft Latänapitsch
Mitglied seit 04/2023 · Vize-Baas (stellv. Vorsitz) und Schatzmeister seit 04/2024

PERSÖNLICHES

Auf dem Wasser
Seit der Marine zieht es mich aufs Boot: Ruhe, Weitblick, klarer Kurs.

In der Küche
Kochen ist Gastfreundschaft: gute Zutaten, gute Gespräche.

Auf Reisen
Neue Länder, neue Menschen, neue Perspektiven.

Mehr über mich: bragoner.de → Lars – der Mensch

Berufliche Stationen (Fortsetzung)

○ 2006 – 2010

Gründer & Inhaber

Deckside · Düsseldorf

Vermittlung von Fahrzeugen, Finanzierung, Leasing und Mietkauf. Aufbau eines Kooperationsnetzwerks mit Banken, Leasinggesellschaften und Autohäusern.

○ 2004 – 2006

Vertrieb Geschäftskunden · Mobilfunk und Leasing

E-Plus, danach A*LEASE · Düsseldorf

Mittelstands- und Großkunden im Mobilfunk, anschließend Fahrzeug- und Anlagenleasing im Hochpreissegment. Jeweils eigenständiger Aufbau des Vertriebsgebiets Düsseldorf.

○ 2004

Generalbevollmächtigter · Markteinführung Olivenöl

Landwirtschaftliche Kooperative bei Korinth, Griechenland

Marketingplan, Einführungskonzept und EU-Rahmenbedingungen, Vertrieb und Messeauftritte im deutschen Handel.

○ 1999 – 2001

Freiberuflicher Finanzberater

Hier begann meine Leidenschaft für den Vertrieb und für Gespräche über Zahlen, die Menschen wirklich betreffen.

○ 1997 – 1999

Zeitsoldat (Maat) · Deutsche Marine

Kappeln an der Schlei

Verantwortung, Teamgeist und Verlässlichkeit, die mich bis heute prägen.

Ausbildung & Weiterbildung

● LAUFEND, MONATLICH

LinkedIn Learning · SoSafe

Key Account Management, Strategisches Verhandeln, KI-Coaching, Kommunikation · Cybersicherheit, Internet & Webtools, Sicher am Arbeitsplatz

○ 2023 · 2022

Vertriebsseminare

„Fit für LinkedIn & Co im Vertrieb“ (11/2023) · Key Account Management – RABEN-Methodik, alpha Sales (2022)

○ 2001 – 2005

IT-System-Kaufmann (IHK) · Marketing-Kommunikationswirt

Düsseldorfer Akademie für Marketing-Kommunikation (DAMK)