VKA-Bulletin

Ausgabe 1/20

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

---

c/o DW Finanz GmbH, im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Tel. 052 / 741 32 33

www.vka.ch

vka@vka.ch

Vertreter gesucht

Home Instead®
Seniorenbetreuung
Zuhause umsorgt

Leitung Vertriebspartner

Home Instead ist weltweit führend in der Betreuung von Senioren zuhause und bereits in 14 Ländern die Alternative zu Alters-, Pflegeheim und betreutem Wohnen. Mit rund 2000 Mitarbeitenden sind wir auch in der Schweiz hervorragend etabliert. Unsere CAREGiver sind täglich bei betagten Menschen im Einsatz und unterstützen diese sehr individuell bei der Bewältigung des Alltags.

Zur weiteren Expansion suchen wir für verschiedene Gebiete in der ganzen Schweiz unternehmerisch denkende und handelnde

Selbständige Vertriebspartner (m/w)

Für diese spannende Tätigkeit sprechen wir engagierte Persönlichkeiten mit kaufmännischem und vertriebsorientiertem Verständnis und hoher Sozialkompetenz an. Sie verfügen über Freude an der Beratung und am Verkauf sowie eine hohe Selbstmotivation. Zudem sind Sie sehr kommunikativ, haben ein gewinnendes Auftreten und schätzen den täglichen Umgang mit Menschen. Sie sind es gewohnt, Ziele umzusetzen und selbstständig Entscheidungen zu treffen.

Wir bieten Ihnen eine sozial wertvolle Vertriebs- und Kontakttätigkeit für und mit einem erfolgreichen, dynamischen und innovativen Unternehmen. Sie haben die Möglichkeit, sich in einem zukunftsorientierten Markt Ihre eigene Vertriebsregion aufzubauen. Dabei profitieren Sie von einem weltweit erfolgreichen Geschäftskonzept mit bewährten Qualitätsstandards. Mit unserer professionellen Unterstützung und unserem Know-how, geben wir Ihnen das Rüstzeug mit, damit Sie rasch und nachhaltig Ihren Erfolg sichern können.

Haben wir Ihr Interesse geweckt und sind Sie finanziell in der Lage in Ihre erfolgreiche Zukunft in die Selbständigkeit zu investieren? Dann füllen Sie unseren Fragebogen auf unsere Webseite aus und senden diesen zusammen mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per E-Mail an personal.moehlin@homeinstead.ch

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie auf www.homeinstead.ch

Schenken Sie Lebensfreude mit Home Instead!

Home Instead Schweiz AG
Industriestrasse 9
4313 Möhlin
hermann.mairhofer@homeinstead.ch

Love Rose Cosmetics GmbH & Co. KG sucht freie Handelsvertreter/innen (m-w-d) für den Vertrieb von einzigartigen kosmetischen Produkten.

Die Vision von Love Rose Cosmetics GmbH & Co. KG ist es Produkte zu entwickeln die allen Ansprüchen der High End Kosmetik mit natürlichen Inhaltsstoffen gerecht werden. Dazu gehört die Verbindung von wirkender Pflege, durch konzentrierte Formulierungen, Nachhaltigkeit und originellem Design. Hierzu wurde die innovative Beauty Rose als erste 3D Rose für das Gesicht kreiert, welche vollkommen auf die Bestandteile Wasser und Alkohol verzichtet. Die Beauty Rose verwandelt sich in Verbindung mit warmem Wasser in eine cremig peelende Maske und löst sich rückstandslos nach ca. 30 Anwendungen auf. Unsere stetige Neugier innovative kosmetische Erlebnisse zu schaffen, ist unser Treiber und der Grund für unser personelles Wachstum.

Für unseren Vertrieb im deutschsprachigen Raum und darüber hinaus suchen wir Handelsvertretungen und / oder Handelsvertreter

Was erwarten wir von Ihnen:

• Nachweisbare Erfahrung auf dem Gebiet des Vertriebs
• Proaktive Mitarbeit bei der Gewinnung neuer Absatzwege und -gebiete
• Kontaktpflege zu Zielgruppen / Kunden aus:

o Kosmetikstudios
o Golfhotels
o Hotels
o Wellness- und Beauty
o Schönheitsfarmen
o Fachhandel / Einzelhandel / Parfümerien

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Herrn Frederik Bernd
Gleichenstraße 47
D-99867 Gotha

www.loverosecosmetics.com

+49 15123579845
+49 36217336800

frederik.bernd@loverosecosmetics.com

20 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise ohne Rapportierung. Werden Sie Vertriebspartner der METALON ® Hochleistungsschmierstoffe.

Sie erhalten auf alle Verkäufe in Ihrem Gebiet eine Verkaufsprovision von 20 %. Der Betrag bemisst sich ab dem Verkaufspreis exkl. MWST und Versand. Wir unterstützen Sie mit technischen Informationen sowie Marketingunterlagen. Es besteht keine Pflicht zur Rapportierung. Wir freuen uns über engagierte Partner.

Einige Informationen zu METALON ® und der BOHA AG: Als Europaweiter Vertriebspartner von METALON ® sind wir spezialisiert auf die Verminderung von Reibung und Verschleiss in den öl- und fettgeschmierten Maschinen. Mit einem Zusatz von 10 % METALON ® Ölen oder der reinen Verwendung von METALON ® Fetten (Tropfpunkt bei 300 °C) lassen sich die Reibung erheblich reduzieren. Dies führt zu längeren Wartungsintervallen und einer geringeren Abnutzung.

METALON ® Produkte kommen aus Kanada und sind dort vor über 30 Jahren für Extrembelastungen entwickelt worden. So sind die Fette u.a. bei der Kanadischen Marine im Einsatz und die Öle in den grossen Gerätschaften im Minen- und Tunnelbau (heavy construction). Es resultierten deutlich längere Wartungsintervalle, weniger Service, längere Laufzeiten, mehr Power / Kraft der Maschinen etc. durch Zugabe von METALON ®.

Auf www.metalon.ch finden Sie mehrere Erfahrungsberichte sowie ein Video, welches die Wirkungsweise von Schmierstoffen mit und ohne Zusatz von METALON ® erklärt. Das Produkt rechnet sich für den Kunden durch weniger Ausfälle, längere Serviceintervalle, weniger Verschleiss etc.

Sortimente und Produkte

- Hochleistungsschmierfett zur reinen Verwendung (- 40 °C bis + 300 °C)
- Hochleistungsschmieröle zur reinen Anwendung (Metallbearbeitung) oder als Zusatz (10 %) zu Hydraulik- und Motorenölen
- Benzin- und Dieselzusatz

Kunden- und Abnehmerkreis

- Verarbeitende Industrie
- Rennbereich
- Private
- Überall dort, wo herkömmliche Schmierstoffe an Ihre Grenzen gelangen

Vertriebsgebiet

- Das Vertriebsgebiet legen wir gemeinsam fest (bspw. Nach Kantonen)

Kontakt:

Metalon Schweiz, BOHA AG
Thomas Boillat
Baselstrasse 6A
4243 Dittingen
Email info@metalon.ch

Ihnen geht es wohl einfach darum den Führerschein einzuziehen obwohl nichts Wirkliches vorgefallen ist. Teilen Sie mir doch bitte mit wie diese Summen von Leuten mit nur einer AHV-Rente bezahlt werden?

Die Unternehmensgruppe SKB Holding hat **Händedesinfektionsstationen** entwickelt, neue hochwertige Hygiene- und Schutzprodukte aus der Reihe Stay Safe & Health, die dem aktuellen Bedürfnissen angepasst sind.

Entwickelt für den Außenbereich, ein eigenständiges, **robustes Produkt aus Stahl mit einer Schutzschicht**, die speziell für UV-Beständigkeit, Chemikalien, Feuchtigkeit, Frost / Tauwetter ausgewählt wurde. Dank der diskreten Ausführung und des Designs ist es auch für den Innenbereich geeignet.

Es ist für Parks, Bahnhöfe des öffentlichen Verkehrs, Unterhaltungsstätten im Freien, Bürogebäude, Einkaufszentren, öffentliche Einrichtungen bestimmt. Wählen Sie eines unserer 3 Produkte und fügen Sie optionale Funktionen hinzu.

Wir präsentieren ein attraktives Produkt und **ein sehr vorteilhaftes Angebot für die Händler**. Bitte fragen Sie Einzelheiten per E-Mail sales@skbs.ro an.

Kontakt:
AMS CHITILA PARK SRL
Valentin Lorincz
Commercial Director
114 Rudeni Str.
RO-077046 Chitila
Tel +40 747220225
Email sales@skbs.ro

Handelsvertreter für exklusive Leuchten gesucht!

Handelsvertreter (m/w/d) gesucht!

LUVERRE (eine Marke der inCrystal GmbH) als international agierendes Unternehmen (Herstellung und Vertrieb von hochwertigen Leuchten) sucht sympathische und kundenorientierte Handelsvertreter (m/w/d) oder Handelsagenturen mit bestehenden Kontakten in folgenden Bereichen:

- Möbeleinkaufsverbände
- Möbelhäuser
- Facheinzelhandel Lampen und Leuchten
- Hoteleinrichtung
- Architekten, Raumausstatter

Für das gesamte DACH-Gebiet suchen wir aktuell erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz beitragen werden.

Sie haben bereits ein großes Netzwerk in den Bereichen Einrichtungshäuser, Beleuchtung, Designerleuchten? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

- Produkt prämiert mit dem **GERMAN INNOVATION AWARD 2020**
- Sie arbeiten gerne leistungs- und kundenorientiert, verstehen es, den Händler partnerschaftlich und kompetent zu beraten.
- Sie haben Spaß an der Akquise mit einem hohen Wachstums- und Kundenpotential (Einzelhändler – Wiederverkäufer) sowie der Präsentation unserer hochwertigen Leuchten.

Wir bieten Ihnen ein tolles Team, faire und transparente Verdienstmöglichkeiten und eine gründliche Einarbeitung in die Produkte.

Kontakt:
inCrystal GmbH
Andreas Vavelidis
CEO
Eythstr. 18
D-71263 Weil der Stadt
Email av@luverre.com

International bekanntes Maschinenbauunternehmen sucht Handelsvertreter in der Dach Region

Suche nach Marktpartnern/Handelsvertretern in der DACH Region

Wir sind auf der Suche nach Marktpartnern in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz und möchten unser Unternehmen gerne vorstellen:

Wer sind wir?

Die Probst & Class GmbH & Co KG ist ein, seit vielen Jahrzehnten international und weltweit tätiges, spezialisiertes Maschinenbauunternehmen. Wir entwickeln und produzieren Rotor-Stator-Systeme zur Naß-Feinstzerkleinerung, Homogenisierung, Dispergierung und Entgasung fließfähiger sowie pumpfähiger Produkte.

Darüber hinaus stellt PUC auch Vakuumentlüfter und komplette Anlagen zur Herstellung von Schmierstoffen her. Unser Produktions- und Lieferprogramm umfasst den Bau von Spezialmaschinen für den Einsatz in der Chemischen-, Petrochemischen-, Kosmetischen,- Pharmazeutischen- und Nahrungsmittelindustrie. Außerdem sind wir exklusiver Vertriebspartner für Messgeräte der Firma Mountech. Bitte finden Sie weitere Details zu unserem Produktportfolio auf unserer Webseite www.kolloidmühlen.de.

Um genauere Informationen über die mögliche zukünftige Zusammenarbeit zu erfahren, kontaktieren Sie uns gerne.

Mit Interesse sehen wir Ihrer Nachricht entgegen und verbleiben

Mit freundlichen Grüßen,

PROBST & CLASS GmbH & Co.KG

Aufgaben Handelsvertreter:

- Ständige Vertragsbeziehung zum vertretenen Unternehmen
- Anbahnen, Vermittlung oder Abschluss von Geschäften und Kundenbetreuung im Namen und für Rechnung des vertretenen Unternehmens
- Betreuung und Beratung von Kunden – Bedarfsermittlung
- Akquisition neuer Kunden und neuer Abnehmergruppen + Umsatzsteigerung im Vertriebsgebiet
- Präsentation des Produktportfolios
- Entgegennahme von Reklamationen
- Networking mit bestehenden Kunden
- Marktbeobachtung, Beobachten der Aktivitäten des Mitbewerbs

Voraussetzungen und Fähigkeiten:

- Berufserfahrung im Vertrieb und Verkauf technisch erklärungsbedürftiger Investgüter für die Industrie
- Kenntnisse im Anlagen- und Maschinenbau erforderlich, idealerweise im Bereich der mechanischen Verfahrens- und Prozeßtechnik, Technischer Hintergrund / technisches Verständnis
- Sales Talent und Verhandlungsgeschick
- Selbstständiges und leistungsorientiertes Arbeiten
- Bereitschaft zur stetigen persönlichen Weiterentwicklung
- Kontaktfreudigkeit und freundliches Auftreten
- Seriöses, solides Auftreten
- Zuverlässigkeit
- Hohe Motivation

Folgende Pluspunkte sind von Vorteil:

- Komplementärprodukte im Produkt-Portfolio
- Vernetzung in den jeweiligen Abnehmerbranchen

Wir bieten:

- Umfassende Produktschulung im Werk
- Exklusives Vertriebsgebiet
- Faire Provisionsvereinbarung
- Qualitativ hochwertige Produkte unter bekanntem Markennamen
- Support z.B. bei technischen Fragen, Marketingaktivitäten
- Kollegiale Zusammenarbeit mit unserem PUC-Team

Kontakt:

Spezialmaschinen der Verfahrenstechnik
Industriestraße 28
D-76437 Rastatt

Tel. +49 72 2290790
info@probst-class.com

Die Bäckerei Flora sucht neue Vertriebs-/Handelspartner und Verkaufsagenten. Verkaufsschlager -schon in Deutschland bekannte Haferflockenkekse.

Die Bäckerei Flora sucht neue Vertriebs-/Handelspartner und Händler. Bei Interesse kontaktieren Sie bitte Frau Elina Barda unter +371 28334024 oder per Email unter: elina@maiznica.lv

Gegründet: 1997

Mitarbeiter: 100

Exportmärkte: Deutschland, Großbritannien, Österreich Niederlande, Dänemark, Schweden, Norwegen, Baltikum.

Zertifikate: HACCP, Zertifikat A 011448, ORGANIC / BIO-Zertifikat

Über das Unternehmen:

Die Bäckerei Flora hat ihre Anfänge in den fernen 90er Jahren, als zu Weihnachten der erste selbstgebackene Laib Weißbrot auf den Tisch kam.

Beheimatet sind wir an der Grenze zum größten Nationalpark Lettlands, im Landkreis Krimulda, deshalb ist es nur logisch, dass wir auch umweltfreundlich arbeiten. Das BIO-Gütesiegel haben wir 2012 erhalten, wir benutzen Zutaten aus biologischem Anbau und haben auch vegane Produkte im Sortiment.

Einblick in der Produktion von Haferflockenkekse: https://www.youtube.com/watch?v=wRTPG91SR6o

Exportprodukte:

- Haferflockenkekse
- Vollkornkekse
- Mürbeteigkekse
- Salzgebäck
- Teigkörbchen
- Rührteigkuchen und gefüllte Kuchen
- Bio-Haferflockenkekse
- Bio-Weizen- und Roggenbrot
- Bio-Zwieback mit Rosinen & Vanille
- Roggenbrot
- Süß-Sauer-Brot

Vorteile:

Seit 2013 sind unsere Haferflockenkekse in Deutschland (regional) bereits bekannt (REWE, REAL, KAUFLAND, EDEKA u.a.) Premium Qualität Rohstoffe von ausgewählten Lieferanten und erlesene Zutaten von höchster Qualität.

Private Label:

Das Unternehmen ist offen für die Herstellung von Privatetiketten. Flora Haferflocken-Kekse sind in Deutschland, den Niederlanden, Dänemark, Schweden und Norwegen unter Private Label & Co-Branding erhältlich.

Höchste Qualität:

Wir sind stolz auf unsere moderne, den EU-Standards entsprechende Backstube, in der ca. 1000 Tonnen Backwaren pro Jahr hergestellt werden – Brot, Kekse, Plätzchen und anderes Gebäck. Unser Verkaufsschlager sind unsere Haferflockenkekse. Die Kunden legen immer mehr Wert auf eine gesunde Ernährung und Hafer ist besonders gefragt, denn im Vergleich zu anderen Getreidesorten enthält er viel mehr lösliche Ballaststoffe und ist somit ausgesprochen gut für die Verdauung. Die Haferflockenkekse von *Flora* sind ein natürliches Produkt ohne künstliche Zusatzstoffe oder Konservierungsstoffe; bei der Herstellung wird kein Palmöl, sondern Kokosfett verwendet.

Wie legen Wert auf Natur, Mensch und Qualität.

Qualität findet sich in jedem Laib Brot und jedem Plätzchen. Und in jeder Beziehung. Qualität auf jedem Schritt, ohne Kompromisse.

Hier erfahren Sie mehr über unsere Produkte: www.maiznica.lv

Kontakt:

GmbH Bäckerei Flora
Produktionsstandort: Vecvaltes, Gemeinde Krimulda,
Kreis Krimulda, Lettland
Telefon: +371 67521291
E-Mail: flora@maiznica.lv

Können Sie den Markt in der französisch sprechenden Schweiz weiter für uns antreiben? Wir suchen selbstständige Handelsvertreter

Haben Sie den Willen zum Erfolg? Ein vielversprechendes Netzwerk im Anlagenbau und der technischen Industrie? Wir können es kaum erwarten, Sie kennen zu lernen! Melden Sie sich: personal@zimm.com

ZIMM ist ein österreichisches Familienunternehmen und ist der führende Anbieter im Bereich elektromechanischer Spindelhubgetriebe. Wir sind seit 1977 stetig gewachsen und zählen im Stammwerk in Lustenau heute über 130 Mitarbeiter zu unserem Team.

ZIMM steht für Qualität, Präzision und Fortschritt.

Kontakt:
Zimm GmbH
Patrick Zimm GmbH
Millennium Park 3
A-6890 Lustenau
Email personal@zimm.com

DIESEINERS united spricht mit designorientierten Produkten für Indoor und Outdoor vorrangig Hotels-Gastronomie, öffentliche Dienststellen, Spitäler ... an

Sie verfügen ein Gespür für Design und Extravaganz.

Unsere Kunden (Gastronomie, Hotels, öffentliche Einrichtungen, Kommunen, Spitäler, Pflegeheime, Shops aber auch der gehobene private Haushalt) erwarten sich genau diese Fähigkeit von Ihnen.

Sie offerieren mit unseren Produkten welche, die man so nicht an jeder Ecke kaufen kann und daher auch wenig Konkurrenz verspüren. Egal ob ein Möbel, ein Dekogegenstand, eine Sculptur, Bilder, 3D Wandkunst, Spiegel. alles auf seine Art versprüht Extravaganz. Darin liegt auch der große Vorteil, weil unsere Ansprechpartner genau solche Produkte suchen, aber nicht an jeder Ecke finden.

Kontakt:
Dieseiners united
Harald Spicker
Inhaber
Jasminstrasse 2
A-4600 Wels
Tel +43 6509014999
Email info@dieseiners.com

econfloor
AUSTRIA

Wir sind auf der aktiven Suche nach Ihnen als selbständigen Handelsvertreter ….

Wir suchen ambitionierten/r selbständigen/r Handelsagenten/Handelsagentin (Handelsvertreter/Handelsvertreterin), den/die wir gerne in unserem globalen Netzwerk willkommen heißen möchten.
Wir, das sind **econfloor Austria**, einer der führenden zuverlässigen Exporteure und Lieferanten von SPC Rigid-***Vinylböden*** auf dem Weltmarkt.

Sie verfügen über gute Deutsch- oder Englisch-Kenntnisse, Verhandlungsgeschick und eine schnelle Lernfähigkeit zu neuen Produkten?
Dann suchen wir genau SIE:

– um für die Präsenz unserer Produkte im Einzelhandel verantwortlich zu sein
– um direkt mit unseren Kunden in Kontakt zu stehen und zu verkaufen
– um an internationalen Fachmessen teilzunehmen und unser aktuelles Team zu unterstützen

Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse und bitten Sie, Ihre Bewerbungsunterlagen an Team@econfloor.com zu übersenden.

Wir verbleiben mit freundlichen Grüßen,

Ihr econfloor Austria Team,

Kontakt:
econfloor Austria GmbH
Bahnhofstrasse 110
A-5204 Strasswalchen

Für unsere etablierten Onlinemagazine suchen wir Verstärkung im Verkaufsteam.

Wir betreiben seit fast 20 Jahren drei Onlinemagazine mit Informationen für den privaten Bauherren und Modernisierer.

www.bauen.com – www.fertighaus.com – www.hausbau.net

Nach erfolgreichem Relaunch un Optimierung unserer Magazine sind wir nun auf der Suche nach einer Verstärkung im Vertrieb.

Zielgruppe des Verkaufs ist der Bereich Haushersteller, industrielle Hersteller von Bauprodukten sowie das Baunebengewerbe.

Sie haben in diesem Bereich Erfahrung und sind interessiert an einer langfristigen Zusammenarbeit?

Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt:
MeidneTeam Verlag GmbH & Co. KG
Karsten Mueller
Geschäftsführer
Hitdorfer Str. 35
D-40764 Langenfeld
Tel +49 21731094515
Email km@medienteam.net

Shaviv hand deburring seeks agents or distributor with ties to channels such as Hardware, Hand Tools, Auto After Market, D.I.Y, and Online Channels.

SHAVIV is a world-wide leading hand deburring brand offering the widest range of easy-to-use tools to customers across several sectors. Shaviv is already sold to metal cutting tool channels in Germany by our subsidiary. However, we are looking for 1-2 commercial agents or a nationwide distributor that has close contacts in the following channels: Hardware, Hand Tools, Auto After Market, D.I.Y. and Online channels.

Agent Job Responsibilities:

- establishes new sales channels (distributors, Hardware selling points, large dealers & retailers & leading online channels.
- Obtains orders and services by organizing a daily work schedule to visit and/or call on sales outlets.
- Submits orders by referring to price lists and product literature.
- Keeps Shaviv relevant employee informed by submitting activity reports.
- Monitors competition by gathering marketplace information on pricing and products.

Agent Required Qualifications

- The motivation for sales / Meeting sales goals.
- Proven business contacts with the desired sales channels.
- Willing to work on a commission-based salary.

Distributor Requirements

- Proven business contacts with the desired selling channels.
- Covers all of Germany
- Import and logistics capabilities
- Salesforce and customer service
- Meeting Sales Target
- Monitors competition by gathering marketplace information on pricing and products.

Please write or submit your candidacy to zvikap@vargus.com

Have a great day,

Zvika Pilosof, Global Marketing Product Manager, Shaviv

Kontakt:
Vargus Ltd (Shaviv Division)
Zvika Pilosof
Global Product Manager
1 Hayotsrim St.
IL-2231101 Nahariya
Tel +972 (0)54 4455055
Email zvikap@vargus.com

Azzurro Photovoltaik-Wechselrichter/ Speichersysteme

Azzurro ist eine italienische Marke für **modernste Photovoltaik-Wechselrichter** und Speichersysteme höchster Qualität. Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams suchen wir Handelsvertreter für Deutschland und Österreich. Wir als Hersteller möchten unsere Top-Produkte mit Unterstützung von professionellen, modernen und engagierten **Handelsvertretern** an Großhändlern und ausgewählten Handelspartnern verkaufen. Von unserer Vertriebszentrale in Wien aus betreuen wir die Märkte in Deutschland, Österreich, Schweiz und Holland mithilfe modernster Kommunikations- und Marketinginstrumenten.

Sehen Sie sich unsere Präsentation und Produkte an: www.zcsazzurro.com und werden Sie unser(e) PartnerIn. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Nachricht:

ZZ Robotics Azzurro GmbH
Mag. Siegwald Töfferl, Geschäftsführer

Kontakt:

ZZ Robotics GmbH
Siegwald Töfferl
Geschäftsführer
Carlbergergasse 66
A-1230 Wien, 23. Bezirk, Liesing
Tel +43 664 1022892
Email toefferl@zzrobotics.at

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise.

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise. Über 100.000€ Jahresprämie sind leicht zu erreichen.
Verkaufen von Milch- Verkaufsautomaten.

Sie erhalten auf alle Verkäufe in Ihrem Gebiet eine Verkaufsprovision von 10 %. Der Betrag bemisst sich ab dem Verkaufspreis exkl. MwSt und Versand. Wir unterstützen Sie mit technischen Informationen sowie Marketingunterlagen. Wir stellen Ihnen ca- 10 – 20 warme Leads jeden Monat zur verfügung. Wir freuen uns über engagierte Partner.

Einige Informationen zu Risto: Wir unterstützen den regionalen, fairen Handel von landwirtschaftlichen Produkten. So helfen wir z. B. der Milch, dem Fleisch und den Eiern die Wertigkeit zurückzuerlangen, die sie verdient. Dazu schaffen wir technische Lösungen, die es unseren Kunden ermöglichen, ihre Produkte direkt über unsere Automaten an den Endverbraucher zu verkaufen.

Risto ist Hersteller von Milchautomaten und von der Technik immer auf dem neusten Stand.

Unsere Automaten verkaufen 24 Stunden am Tag und 7 Tage / Woche. Dadurch haben die Betreiber durchgehend Umsätze.

Unsere Automaten werden an folgenden Standorten aufgestellt:
beim Landwirt
vor Metzgereien
vor Bäckereien
auf dem Friedhof
auf Tankstellen
auf Parkplätzen
u.s.w.

Unsere Produkte finden Sie unter www.verkaufsautomaten.de

Wir haben aktuell aus Deutschland ca. 80.000 kalte Leads die abgearbeitet werden können.
Die Abschlussratte warmen Leads liegt aktuell bei 70% (je nach Verkäufer), und bei kalten Leads bei 25%
Jeder Automat kostet zwischen 10.000 Euro und 20.000 Euro (je nach Ausstattung)

Aktuell ist in Deutschland nur noch das Gebiet mit der PLZ 9, 3, und 0 verfügbar.

Welche Voraussetzungen sollten Sie als Handelsvertreter erfüllen:

Sie suchen den Erfolg im beratenden Verkauf
Sie haben ein hohes Maß an Eigenmotivation, Selbstdisziplin

Sie arbeiten eigenverantwortlich, konzeptionell und absatzorientiert
Sie haben Freude am Umgang mit Menschen, sind kommunikativ und verbindlich
Sie garantieren eine kontinuierliche und flächendeckende Reisetätigkeit im gesamten Verkaufsgebiet
Sie sind im Alter zwischen 30 – 45 Jahre?

Dann nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf.

Ausserdem suchen wir noch Handelsvertreter für:
Österreich
Frankreich
Schweiz
Niederlande
Belgien

Vertriebsgebiete: Deutschland PLZ-Bereiche 0, 3, 9

außerdem Slowenien, Slowakei, Schweiz, Schweden, Österreich, Norwegen, Niederlande, Luxemburg, Kroatien, Italien, Großbritannien, Frankreich, Dänemark, Belgien u.s.w.

Kontakt:

Risto Vending GmbH
Klaus Risto
Geschäftsführer
Zum Schlahn 12
D-51709 Marienheide
Tel +49 2264 20099511
Email gf@risto.de

Handelsvertreter/in für Mess- und Regeltechnikprodukte gesucht!

Handelsvertreter/in für Mess- und Regeltechnikprodukte gesucht!

Für das gesamte DACH-Gebiet suchen wir erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeit in Deutschland, Österreich und der Schweiz beitragen können.

Sie haben bereits ein großes Netzwerk an Firmen/Herstellern oder Integratoren in den Bereichen energieeffiziente Gebäude, HLK-Anwendungen in Lüftung und Gebäudeautomatisierungssystemen. Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Wir bieten Ihnen tolle Produkte, ein erfahrenes Team, faire und transparente Verdienstmöglichkeiten und eine gute Einarbeitung in die Produkte.
ERGATE Automation ist ein erfolgreiches Familienunternehmen und ist für den Vertrieb der Produkte vom finnischen Hersteller HK Instruments in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich.

Unsere Anforderungen:

- Kontakte im Bereich HLK und Gebäudeautomatisierungssystemen.
- Erfahrungen im Vertrieb technischer Produkte, Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit.
- Eine selbstständige und zielführende Arbeitsweise mit überzeugender persönlicher und fachlicher Kompetenz
- Hohe Motivation und der ausgeprägte Wille zum Erfolg
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B, sowie einen PKW

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden und Aufbau stabiler Kundenbeziehungen in Ihrem Vertriebsgebiet
- Verkauf unserer gesamten Produktpalette jedoch vor allem im Bereich Differenzdruck, Feuchtetransmitter, Luftqualität, CO2 und Temperaturmessung

Wie bieten:

- Eine interessante und zukunftsorientierte Arbeit in einem jungen und dynamischen Team
- Ein interessantes und eigenverantwortliches Aufgabengebiet
- Ein attraktives Vergütungsmodell auf Provisionsbasis
- Angemessene Einarbeitungszeit, flache Hierarchien und kompetente Betreuung

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben lassen sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung ausschließlich per E-Mail an office@ergate.de

Kontakt:

ERGATE Automation
Mojmir Ruzicka
Geschäftsführer
Kornstrasse 17
D-85304 Ilmmünster
Tel +49 84 41 89 46 0
Email m.ruzicka@ergate.de

Handelsvertreter für Möbel gesucht

Moin, wir sind die Firma Dresen Handel und Vertrieb GmbH und importieren Outdoormöbel aus 100% recyceltem Kunststoff

Auf der Suche nach etwas neuem, vielleicht mal etwas nachhaltiges? Mit Zukunft und in Bunt?
Da können wir weiterhelfen.

Unseren Hauptsitz haben wir in Alfhausen (Niedersachsen) seit über 6 Jahren handeln wir mit Möbeln aus nachhaltigem Plastik.

Was musst du wissen?

Wir suchen für Bayern, Baden-Württemberg, die Schweiz und Österreich eine starke Person als Handelsvertreter(m/w/d).
Leider sind wir im Süden noch relative Unbekannt. Pionierarbeit ist gefordert.

Deine Aufgaben?

- Erschließung des Marktes
- Vertrags Anbahnung mit potenziellen Kunden
- Durchführung von Messen (Endverbraucher / Gartenmessen)
- Betreuung von Kunden im Vertriebsgebiet

Das solltest du können!

- Autofahren und dürfen (PKW und Anhänger)
- Bereits Erfahrung um Verkauf von Möbeln bzw. Lifestyle Artikeln
- Kunden von unserem Produkt überzeugen können
- Alleine arbeiten können

Was wir dir bieten:

- Werkzeug zum Arbeiten
- Einarbeitung ins Themenfeld und Produktschulung
- Rückendeckung: Organisation von Events, Logistische Abläufe usw.
- Langfristige Zusammenarbeit und Faire Provision

Noch Fragen? Ruf uns einfach an: 05464/9677-10 Jan oder Simon helfen dir gerne weiter

Kontakt:
Dresen Handel und Vertrieb GmbH
Simon Parrish
Heeker Esch 1
D-49594 Alfhausen
Email sp@dresen-starkemoebel.de
Tel. +49 5464 9677 10

ART ♡F GIVING

Handelsagentur für innovative Geschenkartikel und Grußkarten

Wir suchen für mehrere Gebiete in Deutschland, Schweiz und europäischen Ausland Handelsagenturen für Geschenkartikel und Glückwunschkarten

Paper Art ist ein traditionelles Familienunternehmen für innovative Geschenkartikel und Grußkarten. Gegründet wurde das Unternehmen vor über 30 Jahren in Holland und befindet sich heute in der 2. Generation.

Durch eine konsequente Vertriebspolitik hat sich Paper Art in den letzten Jahren zu einem absoluten Trendsetter und führenden Anbieter von Grußkarten und Geschenkartikel in der „grünen Branche" entwickelt. Unsere Kundenstruktur ist breit gefächert, aber Kernzielgruppe sind i.e.L. Floristen, Gartencenter und PBS Fachgeschäfte. Unter Private Label bieten wir zudem unterschiedliche Konzepte für unterschiedliche Vertriebskanäle an.

Die Grundlage für unseren Erfolg sind Kreativität, Produktinnovation und Qualität der Produkte.

Im Zuge unserer Wachstumsstrategie wollen wir unser Vertriebsteam in DACh weiter ausbauen und suchen für Nord- und Ostdeutschland Handelsagentur/en, die über mehrjährige Vertriebserfahrungen in der PBS Branche verfügen.

Darüber hinaus suchen wir für die Schweiz und weitere europäische Länder Vertriebspartner und Handelsagenturen, die bereits über mehrjährige Erfahrungen im Dekorationsgroßhandel, bei Floristen und PBS Fachhandel verfügen.

Falls Sie sich angesprochen fühlen, sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Mein Name ist Uwe Antonius Müller und Sie können mich per E-Mail uwe.mueller@paperart.nl / oder per Telefon: +49 1799498609 erreichen.

Informationen zu unserer aktuellen Kollektion finden Sie unter folgendem Link.
https://www.paperart.eu/de-de/

Kontakt:
paper art bv
Uwe Müller
Sales & Marketing
vang 4
NL-4661 tx halsteren
Email uwe.mueller@paperart.nl

Handelsvertreter/in für Zahnraddosierpumpen gesucht

Für die gesamte D/A/CH Region sucht OERLIKON Barmag erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeiten beitragen können.

Handelsvertreter/in für Zahnraddosierpumpen gesucht!

Für die gesamte **D/A/CH** Region sucht OERLIKON Barmag erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeiten in DE, AT und CH beitragen können.

Oerlikon Barmag Zahnradpumpen werden weltweit in verfahrenstechnischen Anlagen der Chemie-, Kunststoff-, Farb- und Lack-Industrie sowie in der PUR Anwendung eingesetzt. Sie zeichnen sich aus durch Langlebigkeit, höchste Präzision und extreme Zuverlässigkeit. Das in knapp 100 Jahren aufgebaute Technologiewissen und die zielstrebige Weiterentwicklung anhand kundenspezifischer Anforderungsprofile bilden heute den Grundstein für effiziente Lösungen anspruchsvoller Aufgaben.

Sie haben bereits ein großes Netzwerk an Firmen bzw. Herstellern aus den Bereichen Chemie, Anlagenbau, Dosiertechnik, Auftragstechnik, PUR, Windkraft, Automobilzulieferern, in deren Anlagen Zahnraddosierpumpen verwendet werden.

Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Unsere Anforderungen:

- Kontakte in den Anlagenbau der Dosiertechnik PUR, Lackiertechnik, Chemie
- Erfahrungen im Vertrieb von technisch erklärungsbedürftigen Produkten, Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit.
- Eine selbstständige und zielführende Arbeitsweise mit überzeugender persönlicher und fachlicher Kompetenz.
- Hohe Motivation und der ausgeprägte Wille zum Erfolg.

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden und Aufbau stabiler Kundenbeziehungen in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Verkauf unserer gesamten Produktpalette.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung ausschließlich per E – Mail an Thorsten.Wagener@oerlikon.com

©svetazi/stock.adobe.com

Was ein CRM-System über den Kunden erzählen kann

Ein CRM-System ist verantwortlich für das Kundendatenmanagement und damit natürlich die erste Informationsquelle für den Vertrieb. Was genau neben den regulären Kundendaten alles in unterschiedlichen CRM-Anwendungen steckt, ist dennoch erstaunlich.

Als zentrale Datenbasis für Kundendaten enthält ein CRM viele Informationen zum Kundenverhalten, zu Historien und kann mit dem Einsatz der richtigen Tools sogar Voraussagen und Empfehlungen für das Kundenmanagement generieren. Doch welche Möglichkeiten hat ein Vertriebler mit einem modernen CRM-System eigentlich, um eine vollständige 360-Grad-Kundensicht zu erhalten? Und vor allem: wie können diese Möglichkeiten im Alltag genutzt werden, um individuell auf Kundenbedürfnisse zu reagieren und dabei die eigenen Aufgabenbereiche zu unterstützen?

Einer CRM-Umfrage des Beratungsunternehmens Muuuh zufolge greift jedes zweite befragte Unternehmen lediglich auf die Kundendaten „Ansprechpartner“, „Kontaktdaten“ und „bisher bezogene Leistungen/Produkte“ zu. Weniger als 50 Prozent haben eine Übersicht über die volle Kundenkontakthistorie, inklusive persönlicher Besuche, Telefonate oder E-Mails. Genau hier müssten die Alarmglocken in jedem Vertrieb klingeln, denn dies sind nicht einmal Kundendaten, die ein hohes Maß von Künstlicher Intelligenz oder Analyse erfordern, sondern lediglich einen Blick in den Terminkalender.

Erstaunlich ist bei diesem Ergebnis, dass immerhin 89 Prozent der befragten Unternehmen ein CRM-System einsetzen, also grundsätzlich die besten Voraussetzungen für eine sehr viel umfassendere Datenbank hätten. Doch von den 89 Prozent nutzen zwölf Prozent ihr System nicht und aus-

gehend von den anderen Ergebnissen lässt sich zusätzlich ableiten, dass viele der Unternehmen, die es nutzen, nicht alle Möglichkeiten und Funktionen erschlossen haben. Diese Vermutung wird bestätigt durch das Ergebnis einer EC4UStudie aus dem Jahr 2018, der zufolge 45 Prozent der Befragten der Meinung waren, dass das volle Potenzial eingesetzter CRM-Systeme noch nicht ausreichend ausgeschöpft ist.

Die Historie des Kundenprofils

Alleine die normale Kundenübersicht bietet bei einem modernen CRM-System mittlerweile überzeugende Einblicke nicht nur auf den einzelnen Kontakt oder Kunden, sondern auch auf dessen Netzwerk. So können verschiedene E-Mails einem Kontakt zugewiesen werden, um Doppelungen in der Datenbank zu vermeiden. Auch können Verbindungen zu Kunden erstellt werden (manuell oder automatisiert, wenn beispielsweise die Unternehmens-E-Mail verwendet wird).

„Reportings lassen sich individuell für den User einstellen, um bestimmte Ziele, Kampagnen oder Kunden zu verfolgen.“

In zweiter Stufe sind Verbindungen zu anderen Unternehmen (zum Beispiel Mutter-/Tochterunternehmen, Partner) möglich, um herauszufinden, in welcher Relation ein Kontakt zu anderen (potenziellen) Kunden steht. Meldet sich also ein neuer Kontakt mit einer Unternehmensadresse an, wird dieser sofort dem entsprechenden Unternehmen zugewiesen. Der Vertriebler kann daraufhin sehen, ob es bereits Interaktionen mit anderen Personen gab, die dem Unternehmen zugewiesen sind. Diese Informationen können anschließend in der Kommunikation mit dem neuen Kontakt berücksichtigt werden, etwa, um redundante Angebote zu vermeiden oder erfolgreiche Projekte in der Vergangenheit anzusprechen.

Insbesondere für das Account Based Marketing ist diese Funktionalität besonders attraktiv, da Kontakte unterschiedlicher, noch nicht erschlossener Unternehmensbereiche eines Kunden klar verknüpft und gleichzeitig für verschiedene Kampagnen und Kommunikationsstrategien kategorisiert werden können.

Ein weiterer großer Vorteil ist die Ablage aller Dokumente sowie die Dokumentation der Kommunikationshistorie mit den Kontakten. Auf einen Blick können mit der richtigen E-Mail-Verknüpfung alle geschickten E-Mails und Anhänge eingesehen werden. Dies hilft einerseits bei der Vorbereitung von Kundengesprächen und kann andererseits in Zusammenarbeit mit dem Service bei der Lösung von Problemen genutzt werden.

Kompakt

- Ein modernes CRM-System kann mit den richtigen Funktionen, Verknüpfungen und individuellen Einstellungen eine 360-Grad-Sicht auf Kundenvorgänge und Vertriebsaktivitäten bieten.
- Insbesondere die Verknüpfung mit anderen kundenseitigen Unternehmensbereichen (Marketing, Service) sorgt dabei für eine bessere und transparentere Kundenbetreuung.
- Automatisierung spielt bei der Vertriebsarbeit eine notwendige Rolle, um Ressourcen zu sparen, Vorgänge zu skalieren und einen Überblick über die wichtigsten Accounts, KPIs und Aufgaben zu behalten.

Auch die Dokumentation analoger Gespräche ist im Kontaktbereich möglich. Unternehmen können hier standardisierte Fragebögen oder Checklisten für ihre Vertriebler hinterlegen, die einfach ausgefüllt werden und so die wichtigsten Punkte eines Gespräches zusammenfassen. Mit einem cloudbasierten CRM-System kann der Vertrieb dies sogar bereits vor Ort beim Kunden tun, so dass keine Information verloren geht bzw. verzögert eingetragen wird.

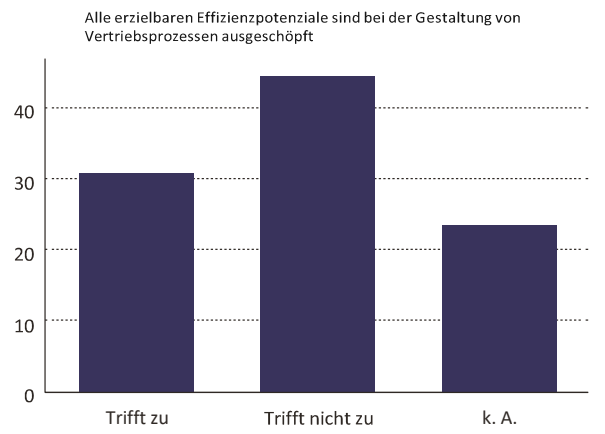
Individuelle und filterbare Reportings

Während früher Reportings vorwiegend dem Management vorgelegt wurden, dienen sie heute im Businessalltag der kurz-, mittel- und langfristigen Planung und geben teilweise detaillierte Einblicke in aktuelle Prozesse, Maßnahmen und die Zielerreichung.

Dabei lassen sich Reportings individuell für den User einstellen, um bestimmte Ziele, Kampagnen oder Kunden zu verfolgen. Über Kunden erfahren CRM-User dabei so einiges, insbesondere dann, wenn das CRM-System mit einem Marketing-Automation- oder Online-Shop-System verknüpft ist. So können Open- und Klickraten von E-Mails eingesehen werden, Konversionen (zum Beispiel durch das Ausfüllen eines Formulars oder durch einen Kauf) gemessen und ganze Klickstrecken auf Shoppingseiten oder der Webseite verfolgt werden.

Mit der sogenannten „Drill-Down“-Funktion können Ergebnisse noch weiter im Detail angeschaut werden, um mehr über einzelne Kontakte zu erfahren.

Abb. Potenzial eingesetzter CRM-Systeme



Quelle: EC4U, Digitalisierungsstudie 2018

Ein Beispiel: Sam arbeitet im Vertrieb und schaut sich ein Reporting des Vertriebstrichters an. Dort kann er sehen, wie viele Kontakte als neu generierte Leads, MQL, SQL und Opportunities bis hin zu Kunden eingeteilt sind. Er will sich einen Überblick darüber verschaffen, woher die meisten SQL, also vom Sales qualifizierten Leads, kommen. Er klickt auf den Bereich im Trichter und erhält eine Liste der entsprechenden Leads mit weiteren Informationen, etwa zur Unternehmenszugehörigkeit, dem Datum der Leadgenerierung und Infos zur ersten und aktuellsten Interaktion.

Durch diese Vorgehensweise kann Sam erkennen, dass von allen aktuellen SQL mehr als 40 Prozent über Online-Events generiert wurden. Diese Info kann er nutzen, wenn es darum geht, mit dem Marketing zusammen weitere Lead-Kampagnen zu planen.

Die richtige Automatisierung nach eigenem Bedarf

Eine der vielversprechendsten Entwicklungen moderner CRM-Systeme ist die Ergänzung sogenannter Low-/NoCode-Plattformen. Das sind Umgebungen, in denen ein System-User seine eigenen Apps und automatisierten Prozesse entwickeln kann, und zwar ohne Programmierkenntnisse. In den meisten Fällen werden die Prozesse als Dragand-Drop-Workflows visualisiert und der Nutzer muss nur die Bedingungen eingeben oder wählt aus verschiedenen, bereits bestehenden Optionen aus, die sich dann individualisieren lassen.

Dadurch kann der Vertrieb sich beispielsweise Erinnerungen für Follow-ups setzen, Kalendereinträge für Kundentermine automatisieren oder E-Mails erhalten, wenn bestimmte Ereignisse eintreffen. Beispiele:

- Ein wichtiger Bestandskunde hat ein Service-Ticket und muss besonders betreut werden.
- Ein neu generierter Lead gehört zu einem Tochterunternehmen eines Bestandskunden und kann daher leichter kontaktiert werden.
- Ein wichtiges Kundenevent ist bereits ein paar Tage her und es muss geprüft werden, ob alle Teilnehmer ein Follow-up erhalten haben.
- Ein Social-Media-Kontakt hat das Unternehmen erwähnt.

Mit Low-Code-Apps können sich CRM-User ihre eigenen Apps zusammenstellen und noch individueller ihren Arbeitsalltag und ihren Informationsbedarf organisieren. Vor allem kann jeder User selbst festlegen, welche Infos und welche Kunden beziehungsweise Kontakte wirklich relevant sind. Mit „Alerts“ können zusätzlich ganz besonders wichtige Ereignisse zeitnah analysiert bzw. bearbeitet werden.

Kundenreisen verfolgen mit Marketing-Automation-Verknüpfung

Wie bereits erwähnt, kann die Verknüpfung mit einem Marketing-Automation-System die Kundentransparenz um ein Vielfaches erhöhen. Daten können direkt mit dem CRM-System synchronisiert und Kontakte nahtlos betreut und qualifiziert werden. Für den Vertrieb ist ein großer Vorteil, dass er den Kunden auch über die eigene Kommunikation hinaus „kennenlernen“ kann. Zum Beispiel:

- Über welche Themen ist der Kontakt zum ersten Mal in Berührung mit dem Unternehmen gekommen?
- Welche Kanäle werden für den Erstkontakt bevorzugt genutzt?
- Über welche Kanäle wird vorrangig kommuniziert?
- Wie reagiert er auf E-Mails?
- Wie reagiert er auf bestimmte Informationen?
- Gibt es Trigger mit Erfolgsgarantie? Über Marketing-Automation-Systeme können auch Bewegungen auf Social-Media-Kanälen oder der Webseite getrackt werden – natürlich im Rahmen der gültigen Datenschutzbestimmungen. Das heißt vor allem, dass der Vertrieb im Idealfall sehen kann, ob ein Kontakt sehr viel Zeit auf einer bestimmten Seite verbringt oder bei bestimmten Themen positiv durch ein Like, einen Klick oder einen Kommentar reagiert. Darauf basierend können Interessengebiete oder Pain Points erschlossen werden. Kommt es ab einem bestimmten Zeitpunkt zu einem ersten persönlichen Austausch, kann der Vertrieb viel klarer und individueller auf den Kontakt zugehen.

Für den Kunden agieren mit einer Service-Cloud-Verknüpfung

Eine ähnlich hilfreiche Transparenz ermöglicht eine Verknüpfung mit der Service-Plattform. Negative Momente auf der Kundenreise können nachhaltig das Vertrauen zerstören, doch Studien zufolge kann ein zufriedenstellend gelöstes Problem die Kundenbeziehung sogar verstärken. Das fand das Marriott Hotel bei einer Gästeumfrage heraus. Gäste, die während ihres Hotelaufenthaltes ein Problem hatten, das gelöst werden konnte, hatten im Anschluss eine engere Beziehung zum Marriott als Gäste, deren Aufenthalt reibungslos verlief.

„Ein modernes CRM-System ist als Knotenpunkt einer kundenzentrierten Unternehmensausrichtung zu verstehen. “

Beweist ein Unternehmen, dass es auf Kundenprobleme eingehen und diese schnell und effizient lösen kann, so stärkt es damit auch das Vertrauen des Kunden in das Unternehmen.

Weiß der Vertrieb von Serviceproblemen, sei es bei neu generierten Kontakten, Neu- oder Bestandskunden, kann er dies in der Kommunikation berücksichtigen. So gibt es beispielsweise die Möglichkeit, über das CRM-Dashboard aktuelle Support-Fälle einzusehen und in einer parallellen Kundenkommunikation direkt anzusprechen, um zu signalisieren, dass an einer Lösung gearbeitet wird.

Auch kann sich der Vertrieb Reports (oder App-Alerts) einstellen, um auf kritische Situationen hingewiesen zu werden. Viele Kunden kündigen einen Absprung nicht an oder melden sich, wenn sie bereits ihre Entscheidung gefällt haben. Wird der Vertrieb jedoch benachrichtigt, wenn ein Kunde sich innerhalb eines kurzen Zeitraums wiederholt an den Service wendet, so können Rückgewinnungsmaßnahmen geplant werden, noch bevor der Kunde überhaupt an eine Kündigung beziehungsweise einen Absprung nachdenkt.

Alle vorhandenen Funktionen ausschöpfen

Ein modernes CRM-System ist als Knotenpunkt einer kundenzentrierten Unternehmensausrichtung zu verstehen. Auch wenn es wie eh und je eine Datenbasis bietet, kann es mittlerweile so viel mehr als das. Mit den richtigen Umsystemen können Kundenaktivitäten quasi zu 360 Grad nachvollzogen werden, was wiederum Möglichkeiten zur individuelleren Betreuung bietet. Die große Herausforderung liegt darin, als einzelner User oder als Team alle vorhandenen Funktionen kennenzulernen und auszuschöpfen. Gerade mit der Individualisierung und Verwendung von Low-Code-Anwendungen sind die Einsatzbereiche nahezu unendlich. Wichtig ist daher, die eigenen und Unternehmens-KPIs zu kennen und das CRM so zu nutzen, dass es auf die Erfüllung dieser Ziele hinarbeitet und den Vertrieb dabei mit allen eingesetzten Funktionen unterstützt. ■

Literatur

Kalb, I. (2012): Here’s what happens when you don’t listen to your customer’s complaints, Business Insider, https://www.businessinsider.com/heres-what-happens-when-you-dont-listen-to-your-customers-compiants-2012-1?IR=T, zugegriffen am: 9.7.2020

Stadelmann, M., Pufahl, M., Laux, D. D. (Hrsg., 2020): CRM goes digital, Wiesbaden (www.springerprofessional.de/link/17845958)

Muuuh (2020): CRM-Studie 2020 – Der Richtungsweiser für erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement, https://www.muuuh.de/ sites/default/files/2020-02/muuuh_consulting_crm_studie_2020. pdf, zugegriffen am: 9.7.2020

Autorinnen Sabine Kirchem
leitet als Director Corporate Communications in der EC4U Expert Consulting AG, Karlsruhe die Unternehmenskommunikation.
E-Mail: sabine.kirchem@ec4u.com

Juliane Waack
ist als Fachredakteurin bei EC4U für den Unternehmensblog, im Lektorat, in der Videoproduktion und im Bereich Marketing und Corporate Communications tätig.
E-Mail: juliane.waack@ec4u.com