

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit August 2021 stellen wir fortlaufend Informationen, die an unsere Kunden gerichtet sind und unser Unternehmen betreffen, in unser Info- & Presse-Download-Center ein. Wir sind sehr erfreut darüber, dass dieses Medium von unseren Kunden sehr gut angenommen worden ist.

Mit diesem Schreiben möchten wir Sie über die derzeitige Aufstellung unseres Vertriebs informieren: Bedingt durch COVID-19 und unserer Restrukturierung, die im Sommer 2019 begonnen wurden, gab es zahlreiche Änderungen in diesem Bereich.

Daher mussten innerhalb des Vertriebs ab Sommer 2020 über 10 Stellen inhaltlich neu gestaltet und besetzt werden. Personalausstände sowie wie die Integration neuer MitarbeiterInnen stellten uns bis dato vor nicht unerhebliche Herausforderungen, denen wir uns zum allergrößten Teil bis heute mit Erfolg gestellt haben.

Integration von Einkauf und Verkauf:

Mit dem Ziel der Erreichung einer höheren Produktkompetenz und schnellerer Abläufe haben wir zu Ende 2020 unseren Einkauf in Köln umstrukturiert und nahezu vollständig in den Verkauf integriert. Hierzu wechselten einige MitarbeiterInnen in den Vertrieb, andere in das neu geschaffene Produktmanagement. Seit dieser Zeit haben wir unseren Vertrieb in drei Einheiten unterteilt:

- Order Management Lager für die Marken RETUMBLER® (Drinkware), REEVES® (Electronics), RE98 (Klassiker wie Schlüsselanhänger usw.)
- Order Management Import für die Marke RETIME und SPECIALS (Lanyards, Pins und Caddy chips)
- Sales-Team für alle Bereiche (Keine Auftragsbearbeitung, Neukundengewinnung, Akquisition, Besuche und Messen)

[Hier gelangen Sie zur Übersicht auf unserer Webpage.](#) 

Organisation der Bereiche:

Kompetentere Beratung sowie schnellerer Reaktionszeiten führten zur Trennung der Verkaufsbereiche für Lager- respektive Importware. Hier waren viele Kunden es gewöhnt, eine/n AnsprechpartnerIn zu haben. Da wir die Qualitätsmaßstäbe in Sachen Bearbeitung, Produkt- und Prozesswissen erhöht haben, gewinnen unsere Kunden durch die Aufteilung der Bereiche auf mehrere AnsprechpartnerInnen deutlich. Sie erhalten eine weitaus kompetentere Beratung und Betreuung als zuvor.

Neue MitarbeiterInnen, MitarbeiterInnen in neuer Funktion

Von derzeit 18 Personen im Vertrieb sind sieben Personen in den letzten 12 Monaten neu hinzugekommen. Drei MitarbeiterInnen aus dem ehemaligen Einkauf verstärken nun den Vertrieb und bringen dort ihr umfangreiches Wissen in die neue Tätigkeit ein. Wir haben Anfang des Jahres einen Onboarding-Prozess gestartet und stellen schon heute fest, dass unsere Einarbeitung sehr viel präziser und zielführender geworden ist.

reflects.

Wie Sie, liebe Kunden, sich sicher vorstellen können, sind mit neuen Prozessen und MitarbeiterInnen in neuen Aufgaben Risiken, aber weit größere Chancen verbunden. Wir sehen die Entwicklung positiv!

Wenn Sie weitere Fragen zur Organisation haben oder Kritik üben möchten, melden sie sich doch bitte einfach bei mir. Es wird mir eine Freude sein, mit Ihnen darüber zu sprechen!

Mit freundlichen Grüßen



Peter Leseberg
Leiter Marketing & Vertrieb