

## Beste,

Sinds augustus 2021 stellen wij voortdurend bedrijfsinformatie ter beschikking voor onze klanten in ons Info & Press Download Centre. Wij zijn blij dat onze klanten dit zeer goed hebben ontvangen.

Met dit schrijven willen wij u informeren over de huidige status van onze verkoopafdeling: als gevolg van COVID-19 en onze herstructurering, die we in de zomer van 2019 hebben gestart, is er op dit gebied al veel veranderd.

Hierdoor moesten vanaf de zomer van 2020 meer dan 10 functies binnen de verkoopafdeling inhoudelijk worden herzien en ingevuld. Het afscheid van sommige medewerkers en de integratie van nieuwe medewerkers hebben ons tot dusver voor aanzienlijke uitdagingen gesteld, die wij tot op de dag van vandaag grotendeels met succes hebben aangepakt.

## Integratie van inkoop en verkoop:

Met het oog op een grotere productcompetentie en snellere processen hebben wij eind 2020 onze inkoopafdeling in Keulen geherstructureerd en bijna volledig in de verkoopafdeling geïntegreerd. Daardoor stapten sommige medewerkers over naar de verkoopafdeling en anderen naar de nieuwe afdeling productmanagement. Sindsdien hebben wij onze verkoopafdeling in drie eenheden onderverdeeld:

- Order Management Voorraad voor de merken RETUMBLER® (drinkware), REEVES® (electronics), RE98 (klassiekers zoals sleutelhangers, enz.).
- Order Management Import voor de merken RETIME en SPECIALS (lanyards, pins en caddy chips)
- Sales voor alle regio's (nieuwe klantenwerving, acquisitie, bezoeken en beurzen. Geen orderverwerking)

[Klik hier voor het overzicht op onze website.](#)



## Organisatie van de afdelingen:

Professioneler advies en snellere reactietijden leidden tot de scheiding van de verkoopafdelingen voor voorraad- en importgoederen. Hiervoor waren veel klanten gewend om slechts één contactpersoon te hebben. Aangezien wij de kwaliteitsnormen op het gebied van verwerking, product- en proceskennis hebben verhoogd, hebben onze klanten duidelijk baat bij de verdeling over meerdere contactpersonen. Zo krijgen klanten veel kompetenter advies en meer gerichte ondersteuning dan voorheen.

## Nieuwe medewerkers in nieuwe functies

Van de 18 medewerkers die op dit moment op de verkoopafdeling werken, zijn er 7 de afgelopen maanden bijgekomen. 3 medewerkers van de voormalige inkoopafdeling zijn nu aanwezig om de verkoopafdeling te versterken en brengen hun uitgebreide kennis mee in hun nieuwe functie. Wij zijn in het begin van dit jaar gestart met een onboardingproces en merken nu al dat de inwerking van onze nieuwe medewerkers veel preciezer en doelgerichter is geworden.

# reflects.

Zoals u, beste klant, zich zeker kunt inbeelden, zijn er aan nieuwe processen en medewerkers in nieuwe functies risico's verbonden, maar natuurlijk ook veel opportuniteiten. Wij beschouwen deze ontwikkeling als iets positiefs!

Indien u nog vragen over de organisatie zou hebben of feedback zou willen geven, aarzel dan niet om met mij contact op te nemen.

Het is een genoegen om er met u over te praten!

Met vriendelijke groeten,



Peter Leseberg  
Hoofd Marketing & Verkoop