

Professionelles Rackjobbing optimiert jeden POS im Handel

04.08.2021, 18:00 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *SIG Sales GmbH & Co. KG*

Presseagentur: *SIG Sales GmbH & Co. KG*

In Tausenden Verkaufsstellen des Einzelhandels die eigenen Markenartikel kontinuierlich in konstanter Qualität zu positionieren und zu pflegen, ist eine große Herausforderung. Doch mit professionellem Rackjobbing und Regalpflege meistern überregional agierende Firmen und Großhändler diese Challenge. Denn die Bewirtschaftung ihrer POS durch einen externen Rackjobbing-Anbieter wie der SIG Sales GmbH & Co. KG bietet ihnen einen mehrfachen Nutzen. Die Unternehmen senken ihre Vertriebs- und Personalkosten und optimieren zeitgleich ihre Logistik. Ohne eigenes Personal einzusetzen, erhöhen sie ihren Abverkauf und stärken das Sell-In und Sell-Out im Handel.

Per Definition bezeichnet der englische Begriff Rackjobbing das „Arbeiten am Regal“. Methodisch gibt es Schnittmengen zum „Regalservice“ als Dienstleistung. Fundamental entscheidend ist jedoch, dass Hersteller und Großhandelsunternehmen das Rackjobbing strategisch für ihre Verkaufsförderung am Point of Sale einsetzen. Sie geben der Rackjobbing-Agentur vor, wie ihre POS-Flächen aufgebaut sein müssen, wie diese zu pflegen und zu bewirtschaften sind.

System senkt eigenen Personalaufwand

Personell, logistisch und monetär stellen diese Arbeiten am POS eine Herkulesaufgabe für Unternehmen dar. Mit ihrer eigenen Workforce das Rackjobbing umzusetzen, ist für sie aufwendig. Es kostet Zeit und Geld. Nicht ohne Grund delegieren überregional operierende Firmen die Arbeiten am Regal an Spezialisten wie SIG Sales. Mit diesem System reduzieren sie ihren Personaleinsatz deutlich, denn die Rackjobbing-Agentur geht für sie am POS in den Einsatz. Der externe Dienstleister steuert effizient und zeitlich parallel die Pflege hunderter überregionaler Verkaufspunkte und stimmt sich dabei mit dem Einzelhandel und Logistikunternehmen ab.

Nachteile gibt es keine. Die Vorteile sind zahlreich. Im eigenen Unternehmen und im Markt punkten die Auftraggeber strategisch auf mehreren Ebenen. Beispiele: Mit dem Outsourcen der „Arbeiten am Regal“ haben sie die Möglichkeit, ihre strategischen Ziele noch besser auszutarieren und umzusetzen. Die Firmen entlasten die eigene Vertriebsmannschaft, die Zeit für andere wichtige Aufgaben gewinnt. Und das Account Management weiß sich auf der sicheren Seite, dass die externe Agentur jeden POS professionell bewirtschaftet. Ihre Rackjobber sichern die ununterbrochene Verfügbarkeit der Waren und setzen die Produkte hervorragend in Szene.

Rackjobbing hilft Handelspartnern

Zusätzliche Vorteile bietet die Methode den Partnern im Einzelhandel. Am POS gewährleisten die professionellen Rackjobber den Abverkauf ihrer Kunden. Für die Retailer verringert sich der administrative Aufwand. Auch im Sell-In sowie im und Sell-Out eröffnen sich den Unternehmen zusätzliche Perspektiven. Mit der Einführung eines professionellen Rackjobbing lassen sich neue Handelspartner gewinnen und existierende Partnerschaften mit dem Handel nachhaltig festigen.

Hierfür stellt SIG Sales eine schlagkräftige Workforce bereit. Bundesweit beschäftigt der Spezialist aus Ettlingen rund 5000 Vollzeitkräfte, die dezentral agieren. So bildet SIG Sales für jedes Projekt seiner Kunden Teams nach dem „One Team one Store“-Ansatz, die an jedem POS in der Fläche für mehrere Auftraggeber die „Arbeiten am Regal“ ausführen. Binner maximal dreier Werktage setzt SIG Sales jedes Big Bang Marketingkonzept in über 4000 POS des Lebensmitteleinzelhandels um.

SIG Sales errichtet und installiert für seine Kunden die Verkaufsflächen samt den Regalen. Als Rackjobbing-Anbieter gewährleistet das Unternehmen, dass jeder Markenauftritt ein Erfolg wird. Dafür sorgen die SIG Sales-Teams, die rund

um die Uhr die Markenartikel am POS pflegen und optimal präsentieren. Gezielt setzt SIG Sales auf ihre Expertise und ihr Know-how.

Projekt-Teams komplett digital unterwegs

Die Rackobber arbeiten und kommunizieren allesamt digital über die SIG Sales-Management-Software SALES 360°. Damit garantiert SIG Sales, dass alle Prozesse, Methoden und Abläufe – ohne Abweichungen – standardisiert und transparent ablaufen. SIG Sales ermöglicht zum Beispiel, dass Auftraggeber auf Wunsch individuelle Reportings in Echtzeit erhalten. Die Inhalte dieser Berichte basieren auf mit dem Auftraggeber vereinbarten Kennzahlen. Die Erhebungen, die SIG Sales dafür durchführt – zum Beispiel zu Wettbewerbsplatzierungen oder Zweitplatzierungen – vervollständigen das Leistungsportfolio des Spezialisten für digitale Vertriebs- und Marketinglösungen am Point of Sale.

Rackjobbing – ein Angebot aus dem umfassenden Dienstleistungsspektrum von SIG Sales.

Portrait

SIG Sales ist der agile Vermarktungspartner für Unternehmen in ganz Europa. Mit individuellen Konzepten, einer flexiblen Workforce und digitalen Infrastruktur unterstützt SIG Sales den Vertrieb und die Performance von Marken am Point of Sale. Zuverlässig. Transparent. Branchenübergreifend.

News-ID: 1215296 • Views: 872 (Stand: 21.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1215296/Professionelles-Rackjobbing-optimiert-jeden-POS-im-Handel.html>