

Erweiterung des Vertriebsteams von econique summits

15.05.2008, 12:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *econique*

Die Sales Abteilung freut sich über neue Unterstützung: Hildegard Kobel und Roman Rien sind neu im Team

Hildegard Kobel und Roman Rien erweitern den Vertrieb ab Mai 2008 um der steigenden Nachfrage an den summits Veranstaltungen gerecht zu werden.

„Die große Kundenzufriedenheit von 80% und der hervorragende Absatz der Veranstaltungen, machten es nun dringend notwendig, den Sales Bereich von econique summits zu erweitern, sagt Daniel Schöttler, Head of Sales.

Hildegard Kobel, 33 Jahre, ist gelernte Versicherungskauffrau. Im Anschluss an Ihre Ausbildung studierte sie an der SAL Zürich Journalistik. Nach Ihrem Studienabschluss zog es sie in den Trainings und Sales Bereich. Vier Jahre arbeitete Kobel als Trainerin und Verkaufsberaterin für eine 100% Tochter der Axel Springer AG. Eigentlich brachte sie der Zufall zu econique. Sie reizt die Vielfältigkeit der Tätigkeit und der Inhalt der summits. Frau Kobel erwartet von ihrer Tätigkeit interessante Kundengespräche, spannende Herausforderungen und eine berufliche, wie persönliche Weiterentwicklung. Nach der ersten Arbeitswoche ist sich Kobel sicher: „Meine Erwartungen an die neue Tätigkeit werden erfüllt“. Sie habe viel „Input“ bekommen. Bei der Verarbeitung der vielen Informationen helfen die stets hilfsbereiten Kollegen. Kobel ist begeistert vom Teamgeist des Unternehmens. Konkurrenzgerangel“ sei ein Fremdwort und das ist im Sales wirklich selten, ist sich Kobel sicher.

Roman Rien, 33 Jahre, ist Magister im Fach Germanistik/Philosophie und Vergleichende Literaturwissenschaft. Davor hat er eine Ausbildung zum Mediengestalter gemacht. Rien ist aber kein Newcomer in der Branche. Schon während seines Studiums hat er Branchenerfahrung gesammelt. Rien kam über einen persönlichen Kontakt zu econique. Er wurde durch die transparenten Strukturen und die interessanten Inhalte der summits angesprochen. Er erwartet von seiner Tätigkeit viele DEALs. Rien hebt auch die gute Atmosphäre bei econique hervor. Das Sales Team sei unheimlich teamorientiert und jeder habe Freude am Umsatz der anderen. „Ich finde es gut, dass ich in einem Team arbeiten kann, in dem die Kollegen nicht so ego-bezogen sind“, meint Rien.

econique ist, mit einem kontinuierlichen Wachstum seit der Gründung 2003, ein führendes Unternehmen im Bereich der persönlichen Kommunikation für Entscheidungsträger.

Portrait

econique bietet Entscheidungsträgern und Beratern der höchsten Ebenen aus Wirtschaft und Staat exklusive Diskussionsforen für strategische Fragen.

Wir veranstalten zeiteffektive Business Briefings für CxOs bei maximaler Interaktion in Form von Diskussionsrunden, Seminaren und Einzelgesprächen. Im Rahmen eines strategischen Themenkomplexes bringt econique die wichtigen Entscheider, Multiplikatoren, Wissensträger und Berater persönlich zusammen. Die Teilnahme an den geschlossenen Gipfelveranstaltungen ist nur auf Einladung möglich.

Auf diese Art haben sich stetig wachsende Elitenetzwerke gebildet, die den informellen Austausch von Strategien, Konzepten, Methoden und Hintergrundinformationen ermöglichen.

News-ID: 211387 • Views: 2179 (Stand: 17.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/211387/Erweiterung-des-Vertriebsteams-von-econique-summits.html>