

HEYHOME identifiziert passende Handelsvertreter nach Anforderungsprofil

18.11.2011, 11:56 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *HEYHOME*



Kai Berger, HEYHOME-Inhaber

Für viele Hersteller ist es eine mühselige, zugleich jedoch überlebenswichtige Aufgabe: Die ständige Organisation eines flächendeckenden und vor allem funktionierenden Vertriebs im Inland, sowie die effiziente Ansprache und Gewinnung von Kunden und Agenturen im Export.

Sehr häufig bleibt jedoch gerade im Tagesgeschäft des Vertriebs wenig Raum für eine konzentrierte und

anforderungsorientierte Recherche. Lieber schaltet man z.B. beim Handelsvertreterverband Anzeigen und hofft auf perfekt passende Bewerbungen, die jedoch selten eingehen. Dagegen ist Ernüchterung in der Bewerbungsphase und erst recht in der Praxis weit verbreitet. Gleichzeitig erfahren potenziell besser geeignete Vertreter zu spät von interessanten Vakanzen.

Wichtig ist deshalb eine möglichst profilgenaue und persönliche Identifikation geeigneter Vertriebspartner nach zentralen Kriterien wie dem Produktportfolio, angesprochenen Vertriebskanälen, tatsächlich vorhandener Kapazität und nicht zuletzt der realen Motivation eines Kandidaten.

Das Modell von HEYHOME erweitert die an sich alte Idee des Handelsvertreter-Netzwerks um die Berücksichtigung der spezifischen Hersteller-Erwartungen. Das Angebot geht weit über bloße Kontaktvermittlung hinaus, sondern qualifiziert die Kandidaten in Bezug auf die Anforderungen der Industrie. Wesentliche Informationen können fast nur in persönlichen Interviews ermittelt werden, für die bei den Herstellern selten Zeit zur Verfügung steht.

HEYHOME verfügt über ein umfangreiches Handelsvertreter-Netzwerk mit Schwerpunkt in der GPK- und Haushaltswarenbranche. Regelmäßig bringt das Unternehmen gut angesehene Vertreter mit Markenherstellern zusammen und vermittelt dabei ausschließlich profilkonforme und vorbereitete Kandidaten, mit denen in der Regel eine unmittelbare Detailverhandlung aufgenommen werden kann. Beide Seiten erfahren vor dem ersten Gespräch viel über die Aktivitäten und Qualitäten des potenziellen Vertragspartners, und sparen so enorm viel Zeit und Mühen.

Portrait

HEYHOME öffnet neue Märkte für hervorragende Produkte und macht diese aufgeschlossenen Händlern und Verbrauchern zugänglich. Wir stehen für mehr Vielfalt und unterstützen innovative Hersteller in der Erreichung ihrer zentralen Absatzziele.

HEYHOME gewährleistet eine systematische Kundenansprache im In- und Ausland. Wir helfen deutschen Firmen beim Ausbau ihrer bestehenden Geschäfte, oder wir erschließen den deutschen Markt für ausländische Unternehmen, die im Heimatland bereits erfolgreich sind.

Dazu übernehmen wir regelmäßig Aufgaben zur Erweiterung und Verbesserung der Vertriebsstrukturen (siehe "Projekte"). Wir entlasten dadurch die vorhandenen Ressourcen unserer Auftraggeber.

News-ID: 588408 • Views: 152 (Stand: 12.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/588408/HEYHOME-identifiziert-passende-Handelsvertreter-nach-Anforderungsprofil.html>