

Auf der Suche nach Vertriebsrainees

05.03.2015, 19:24 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Dyck & Stratemann Büroeinrichtungen GmbH*

Vorstellung von Dyck & Stratemann

Individuell, führend, kunden- und zukunftsorientiert - diese Begriffe beschreiben das Fachhandelshaus Dyck & Stratemann. Das Unternehmen ist spezialisiert auf professionelle Büroeinrichtungen jeglicher Art.

Analyse der Ist-Situation, Beratung, Planung, Präsentation und zu guter Letzt der Aufbau beim Kunden durch ein eigenes Montageteam beschreibt die Vorgehensweise des Einrichters. Sei es für ein Einzelbüro oder im Großprojekt.

Für Dyck & Stratemann steht dabei jedoch nicht das Produkt im Vordergrund, sondern die individuelle Lösung für den Kunden.

Der Wirkungskreis des Unternehmens erstreckt sich von Hannover über Braunschweig bis nach Wolfsburg und ca. 50 km Umgebung. Kaufenden Kunden finden sich jedoch auch über ganz Deutschland verteilt, da man über ein gut organisiertes Logistiknetzwerk verfügt. Die Betriebsstandorte mit ihren ansprechenden Ausstellungen befinden sich in Garbsen und Wolfsburg. Ein Besuch ist in jedem Falle lohnend um sich entsprechende Lösungen anzuschauen oder neue Ansätze zu entdecken.

Interview mit Herrn Hendricks:

WUP: Kommen wir zur Geschichte von Dyck & Stratemann. Verfassen Sie bitte in 5 Stichpunkten die Kernentwicklung.

Herr Hendricks: Im Jahr 1986 wurde das Unternehmen Dyck & Franke gegründet. Seit 1995 sind wir bundesweiter Lieferant für Volkswagen. Im Jahr 2005 hat Herr Stratemann den Betrieb übernommen und in Dyck & Stratemann umfirmiert. Seit dem Jahr 2012 ist die Filiale in Wolfsburg mit mir als Geschäftsführer aktiv unterwegs. Ein Jahr später übernahm ich dann auch die Vertriebsleitung für beide Betriebe. Unser Ziel war es, den Außendienst neu zu organisieren und eine intensive Marktbearbeitung aufzubauen unter dem internen Begriff "Vertrieb 2.0". Im Jahr 2014 wurde der Garbsener Betrieb komplett umgebaut um unseren Kunden eine hochwertige Ausstellung und Büroräume zu präsentieren. Kurze Zeit später wurde unsere Homepage, die Internetpräsenz und das gesamte Marketingkonzept neu gestaltet. Ab April 2015 wird dann auch der Umbau der Wolfsburger Ausstellung abgeschlossen sein. Man kann also sagen, dass wir innerhalb von 3 Jahren das gesamte Unternehmen komplett neu definiert haben.

WUP: Seit wann bilden Sie Vertriebsrainees aus und wie sind die Ausbildungsinhalte?

Herr Hendricks: Wir bilden Vertriebsrainees seit dem Jahr 2010 aus und aktuell befinden wir uns in der 4.Staffel dieses Programms.

Die Trainees, die wir einstellen, werden zum sogenannten "Premium-Verkäufer" ausgebildet. Der Begriff "Premium" bedeutet dabei, dass sich die Trainees nach der Ausbildung deutlich von den Verkäufern unterscheiden, die in anderen Unternehmen eingestellt werden und nach dem üblichen ein-monatigen Crash-Kurs auf die Kunden "losgelassen" werden. Unsere Trainees werden quasi unabhängig von der Branche ausgebildet. Uns war es auch wichtig, einen externen Trainer zu engagieren. Dieser musste gar nicht zwingend aus unserer Branche kommen. Unser Trainer kommt übrigens aus der Automobilbranche. Wenn das Traineeprogramm beendet ist, könnte der Trainee durchaus auch andere Objekte verkaufen. Der Bereich Vertrieb im Allgemeinen deckt im Traineeprogramm dabei einen Anteil von 80 % ab, die restlichen 20 % sind branchenbezogen.

Weitere Themen sind z.B. Akquise, Vor- und Nachbereitung für Kundentermine, Verhalten beim Kunden, Gesprächsführung, Abschlusstechniken. Es wird sogar über die korrekte Kleidung gesprochen, das Auftreten oder wie man sich bei einem Geschäftsessen verhält.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil der Ausbildung ist unser internes Coaching-Programm, welches ich leite. Hier geht es eher um branchenbezogene Inhalte und Schulungen. Ich beschäftige mich intensiv mit den neuen Trainees und wir haben regelmäßige Coaching-Tage. Die Neueinsteiger sollen sie von meiner langjährigen Erfahrung profitieren und so schneller erfolgreich werden.

WUP: Wie sieht die Zukunftsperspektive aus, wenn man ein Vertriebsstrainee bei Dyck & Stratemann wird? Kann man bei guter Leistung übernommen werden?

Herr Hendricks: Wie bereits erwähnt befinden wir uns nun in der 4. Staffel des Traineeprogramms und wir sind weiter auf der Suche nach jungen Leuten. Der Grund dafür ist, dass die Trainees sich bei uns alle positiv entwickelt haben und unsere Erwartungen bestens erfüllen. Das Traineeprogramm ist eine hervorragende Ausbildung. Wir möchten, dass alle Trainees bei uns bleiben und sich hier wohlfühlen. Am Ende gibt es eine entsprechende Abschlussprüfung, welche durch die Trainees zu absolvieren ist. Grundsätzlich garantiert Dyck & Stratemann dabei eine Übernahme. Da unsere Vertriebsmannschaft provisionsabhängig arbeitet, muss jedem bewusst sein, dass es nach dem Traineeprogramm heißt, das Erlernte anzuwenden und Umsätze zu tätigen. Und da sie das entsprechende Handwerkzeug von uns erhalten haben ist nun der persönliche Ehrgeiz, Selbstmotivation und viel Fleißarbeit gefragt. Im Prinzip bestimmt der Vertrieb sein Gehalt dadurch selber, bei uns sind die Vertriebsmöglichkeiten nicht gedeckelt. Als Belohnung für gute Leistungen können die Trainees auch frühzeitig bestehende Kunden übernehmen. Uns ist es wichtig, dass sie zu schätzen wissen, was unser Unternehmen in sie investiert hat. Das ist unsere Art die Mitarbeiter an unser Unternehmen zu binden. Und wenn SIE als Leser sich in unserer Stellenbeschreibung wiederfinden, bewerben Sie sich bei uns. Wir suchen Leute, die wichtige Dinge nicht auf morgen verschieben sondern JETZT anpacken.

Kontaktdaten

Dyck & Stratemann Büroeinrichtungen
Erlenweg 18
30827 Garbsen
Tel.: 05131 7085-50
Mail: info@dyck-stratemann.de
Mail: www.dyck-stratemann.de

Dyck & Stratemann Büroeinrichtungen Wolfsburg
Westrampe 4
38442 Wolfsburg
Tel: 05362-50553-10
Mail: wolfsburg@dyck-stratemann.de
Web: dyck-stratemann.de/vertriebsstrainee-bueroeinrichtung-hannover-braunschweig-wolfsburg

Portrait

Vielleicht haben Sie sich auch schon gefragt, wie Sie in dieser innovativen und schnelllebigen Gesellschaft Ihre Ziele erreichen? Dies ist immer mit hoher Flexibilität, hoher Leistungssteigerung und hoher Effektivität verbunden. Wer im Wettbewerb nicht zurückfallen möchte, ist verpflichtet sich ständig weiter zu entwickeln. Beratungen und Planungen gehören hierbei zur Tagesordnung. Genauso wichtig ist die Möglichkeit Arbeitsprozesse individuell zu gestalten und geeignete Orte für Entspannung zu finden. Ein zentraler Punkt für Ihren Erfolg ist gute Kommunikation zwischen den Mitarbeitern. Dyck & Stratemann Büroeinrichtungen begleitet und unterstützt diesen Prozess seit 1986. Durch unsere langjährige Erfahrung wissen wir, das Potential liegt im Raum!

Alte Bürostrukturen gehören der Vergangenheit an. Grundsätzlich gibt es keine guten oder schlechten Büros, sondern nur Räume, die Kommunikation fördern und damit die Produktivität steigern. Darum ist es von hoher Bedeutung, jeden Winkel Ihrer Bürolandschaft als Ressource für Ihre Unternehmensziele zu nutzen. Studien zeigen, dass z.B. der Flur immer noch ein Ort für wichtigen Informationsaustausch ist. Durch eine besondere Gestaltung von z.B. Lobby, Pantry und Flure, können diese Orte Quellen für Ihre Inspiration, Ihren Fortschritt und Ihren Erfolg sein. Die damit gesteigerte Qualität der Arbeitsatmosphäre wirkt sich positiv auf die Begeisterung und damit

Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus. Begeisterung und Leidenschaft innerhalb Ihres Betriebes sind somit wichtige Faktoren für Fortschritt und Innovation. Aber ebenso die Zusammenarbeit mit leistungsstarken Partnerbetrieben. Dyck & Stratemann Büroeinrichtungen GmbH & Co. KG und Dyck & Stratemann Wolfsburg GmbH helfen Ihnen Ihr Potential zu erkennen und zu nutzen. Unser Team bietet Ihnen Büroraumlösungen aus einer Hand. Wir freuen uns darauf mit Ihnen neue Ideen und Lösungen zu entwickeln, denn "Unsere Leidenschaft ist Ihr zweites Zuhause.

Und das schon seit über 25 Jahren.

News-ID: 842854 • Views: 207 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/842854/Auf-der-Suche-nach-Vertriebstrainees.html>