

Erfolgreiches Trainee-Programm

Die Technogroup IT-Service GmbH, Hochheim, meldet erste Erfolge ihres speziell für Vertriebsbeauftragte gedachten Traineeprogramms – in Person der Junior-Vertriebsbeauftragten Michael Cloos, gelernter Industriekaufmann, und Swen Deiwicks, Diplom-Betriebswirt.

Gute Allgemeinbildung, ein besonderes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge sowie ausgeprägte analytische und kommunikative Fähigkeiten hält Geschäftsführer Claus Fischer für Grundvoraussetzungen bei den Bewerbern. Des Weiteren seien Engagement, Eigeninitiative und gute Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache gefragt gewesen – und eine Ausbildung mit erster Berufserfahrung oder ein abgeschlossenes Studium. Die beiden, unter zahlreichen Bewerbern ausgewählten Trainees starteten vor einem Jahr mit dem Ausbildungsprogramm. Das sieht eine 12-monatige Qualifizierung vor, um den Teilnehmern die Struktur und Prozesse des Unternehmens zu vermitteln, inklusive eines Einblicks in die Büroorganisation und die Abläufe am Service-Desk.



Technogroup-Geschäftsführer **Claus Fischer**: Hat speziell für Vertriebsbeauftragte ein individuelles Traineeprogramm etabliert.

In weiteren Schritten erlernten die beiden Novizen, wie Angebote erstellt werden, und bekamen eine Einführung und notwendige Informationen zur Erstellung von Ausschreibungen. Während des gesamten Ablaufes wurden Cloos und Deiwicks von einem Mentor aus dem Management sowie von der Traineebetreuung unterstützt. Inzwischen haben sie nach Ablauf der ersten Hälfte ihres Trainingsprogramms eigene Vertriebsgebiete übernommen.

www.technogroup.com