

Sales Career Day: Chancen für den Logwin-Nachwuchs

Grevenmacher/Aschaffenburg – Karrierechancen im eigenen Unternehmen nutzen: Der Logistikdienstleister [Logwin](#) initiiert regelmäßig einen Sales Career Day, auf dem sich talentierte Nachwuchskräfte über Aufstiegsmöglichkeiten im Vertrieb informieren können. Vor wenigen Wochen fand der Sales Career Day 2014 statt; sechs Teilnehmer haben sich bereits für einen Weg im Vertrieb entschieden. Jetzt durchlaufen sie das „Sales Force Programm“.

„Junge, engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wollen wir gern im Unternehmen halten“, erklärt Joana Bätz, Head of Group HR Development bei Logwin. „Der Wechsel aus einer operativen Tätigkeit in den Vertrieb kann ihnen im eigenen Unternehmen attraktive Chancen eröffnen.“ Als Sales Mitarbeiter stehen sie in regelmäßigem Kontakt zu den Kunden, führen fundierte Beratungsgespräche, entwickeln passgenaue Konzepte, erstellen Angebote oder arbeiten an internationalen Projekten mit. Viele ambitionierte Nachwuchskräfte finden dieses Aufgabenspektrum spannend.

Karriere planen, Perspektiven entwickeln

Der Sales Career Day findet alle zwei Jahre nach Ausbildungsende statt – also genau dann, wenn sich die Nachwuchskräfte mit ihrer weiteren Karriereplanung beschäftigen. Mitarbeiter, die sich anschließend für eine Aufgabe im Vertrieb entscheiden, nehmen am so genannten „Sales Force Programm“ teil. Dort erhalten sie umfangreiche Unterstützung, unter anderem in Form von Training on the Job und speziellen Schulungen off the Job. Jeder von ihnen erhält einen auf seinen Bedarf abgestimmten, individuellen Personalentwicklungsplan.

Vorteil: Kontinuität, Know-how und Engagement

Ein großer Vorteil bei der internen Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern ist ihre genaue Kenntnis der eigenen Organisation und des Dienstleistungsportfolios – sie bringen fundierte Erfahrung aus ihrer operativen Tätigkeit mit und sind mit dem Angebot des Logistikdienstleisters bestens vertraut. Davon profitieren vor allem die Kunden: Die Sales Experten von Logwin hören dem Kunden gut zu, stellen gezielt Fragen und entwickeln möglichst schon beim ersten Besuch individuelle Lösungsvorschläge, mit denen sie den jeweiligen Auftraggeber bei seiner Logistik unterstützen können. „Dabei vermitteln sie das, was die Kultur von Logwin auszeichnet: das Engagement für den Kunden, die Freude am

gemeinsamen Erfolg“, erklärt Joana Bätz. Größere Projekte bearbeiten sie anschließend in einem Team aus verschiedenen Experten, um dem Kunden das bestmögliche Angebot vorzulegen.

Der Sales Bereich bietet den Mitarbeitern die Chance, sich im eigenen Unternehmen fachlich und persönlich weiterzuentwickeln und sogar international Karriere zu machen. „Die jungen Sales Mitarbeiter bewegen sich auf vertrautem Terrain, sie kennen sich aus und beherrschen ihr Fach – so viel Know-how gibt Sicherheit“, sagt Joana Bätz. „Entsprechend überzeugend verlaufen die Gespräche mit den Kunden. Und das positive Feedback nach den Besuchen ist natürlich eine große Motivation. Nichts ist schöner, als einen neuen Kunden für das Unternehmen gewonnen zu haben. Das ist der Ritterschlag.“

Über die Logwin AG

Die Logwin AG (Grevenmacher, Luxemburg) realisiert für Kunden aus Industrie und Handel effiziente Logistik- und Transportlösungen. Der Konzern erzielte 2013 einen Umsatz von 1,2 Mrd. Euro und beschäftigt derzeit über 4.300 Mitarbeiter. Logwin ist in allen wichtigen Märkten weltweit aktiv und verfügt über mehr als 200 Standorte auf sechs Kontinenten. Mit den beiden Geschäftsfeldern Solutions und Air + Ocean gehört die Logwin AG zu den führenden Unternehmen am Markt.

Die Logwin AG ist im Prime Standard der Deutschen Börse gelistet. Mehrheitsaktionärin ist die DELTON AG, Bad Homburg (Deutschland).

Ihr Ansprechpartner bei Logwin:www.logwin-logistics.com**Joana Bätz**

Head of Group HR Development /

Leiterin Personalentwicklung

Tel.: +49 6021 343-9201

joana.baetz@logwin-logistics.com