

Betriebsleitertag: Theorie und Praxis

Im Interview mit brot+backwaren erläutert Bäckermeister Ingo Ganz, Betriebsleiter der Langrehr's Backwaren GmbH, Garbsen, welche Erfahrungen er beim ersten Betriebsleiter-Tag der VDB gesammelt hat und was er in die Praxis umsetzen konnte.

brot+backwaren: Herr Ganz, wie sind Sie auf die Veranstaltung aufmerksam geworden?

Ingo Ganz: Durch einen Flyer der VDB.

brot+backwaren: Die Themen der Tagung drehten sich um Mitarbeiterführung und Qualität der Backwaren. Welcher Bereich ist für die Langrehr's Backwaren GmbH interessanter und warum?


Ingo Ganz: Natürlich sind beide Themen hoch interessant und greifen ineinander. Für mich persönlich hatte ich gehofft, aus dem Bereich der Mitarbeiterführung einiges Interessantes mit nach Hause nehmen zu können. Es geht doch hauptsächlich darum, seine Mitarbeiter immer wieder zu motivieren, um das bestmögliche Potenzial aus ihnen heraus zu holen. Es gibt immer wieder Mitarbeiter, die ihren Arbeitsplatz nur als Job sehen und ich denke, das ist heute nicht mehr zeitgemäß. Die Ansprüche, die wir an unsere Mitarbeiter stellen, sind doch wesentlich höher geworden als vor 10 bis 15 Jahren.

brot+backwaren: Was für Ansprüche zum Beispiel?

Ingo Ganz: In Bezug auf kontinuierliche höchste Qualität, Hygiene und Unfallverhütung. Ich glaube eben, wer seine Ansprüche hoch ansiedelt, wird sich auch in den nächsten Jahren noch am Markt durchsetzen können.

brot+backwaren: Was genau hat Ihnen am Betriebsleitertag gefallen?

Ingo Ganz: Hmm... da werden Sie lachen, ich würde jetzt auf Anhieb sagen: die Pausen.... Aber nicht weil

<p>Name: Ingo Ganz</p> <p>Alter: 50 Jahre</p> <p>Position: Betriebsleiter</p> <p>Ausbildung: Bäckermeister</p>	
	<p>ZUR BÄCKEREI: Anzahl der Mitarbeiter: gesamt ca. 105</p>
	<p>Produktion: 26</p>
	<p>Verkauf: ca. 65</p>
	<p>Anzahl der Verkaufsstellen: 15</p>

ZUR BÄCKEREI: Anzahl der Mitarbeiter: gesamt ca. 105
Produktion: 26
Verkauf: ca. 65
Anzahl der Verkaufsstellen: 15

Die nächsten Betriebsleiter-Tagungen finden am **23. Oktober und am 13. November 2006** statt.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Martin Seiffert,

Fon +49 (0) 5139 9995 58,

Fax +49 (0) 5139 9995 59,

E-Mail: seiffert@isernhaeger.de

man vielleicht einen Kaffee mehr trinken konnte, sondern weil die Kommunikation unter den Teilnehmern mir als wichtig erscheint und man das soeben Gelernte vertiefen kann. Man lernt sich besser kennen, hat die Möglichkeit, sich wesentlich besser auszutauschen um auch mal Probleme anzusprechen, welche in der großen Gruppe nicht unbedingt auf den Tisch kommen. Ehrlich gesagt, haben die meisten Kollegen die gleichen Probleme, gute Mitarbeiter zu finden, kontinuierliche Qualität zu produzieren, Kosten zu senken und innovativ zu sein.

brot+backwaren: Finden Sie Veranstaltungen, die einen ganzen Tag beanspruchen, sinnvoll?

Ingo Ganz: Das finde ich sogar sehr sinnvoll, eigentlich sollte man sich sogar zwei oder drei Tage Zeit nehmen, aber das wird bei vielen Kollegen wohl nicht funktionieren, weil wir alle auch im Betrieb gebraucht werden. Grundsätzlich sind zwei Tage angemessen.

brot+backwaren: Was konnten Sie von der Veranstaltung bei sich im Betrieb umsetzen?

Ingo Ganz: Wie schon erwähnt, hätte ich gerne das Patentrezept gehabt, wie ich meine Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviere. Aber das gibt es wohl nicht. Ganz realistisch betrachtet, stehen wir noch vor einem großen Berg an Arbeit.

Anzeige

Holzbackofen

Mit vollautomatischer Beheizung!



Der neue HABOMAT wird Sie begeistern! Rufen Sie uns an!

HAÜSSLER

BROTWEIN
KÄSE
KÄSE
KÄSE

Besuchen Sie uns auf der
IBA, Halle B5,
Stand 427

Karl-Heinz Häussler GmbH
Nussbaumweg 1
88499 Heiligkreuztal
Tel. 07371/9377-0
Fax 07371/9377-42
www.Backdorf.de

brot+backwaren: Würden Sie Ihren Kollegen raten, einen der Betriebsleitertage zu besuchen?

Ingo Ganz (schmunzelt): Grundsätzlich ja, aber sicher nicht den Kollegen aus der Nachbarschaft.

brot+backwaren: Warum sollten ihre Kollegen an der Veranstaltung teilnehmen?

Ingo Ganz: Weil ich glaube, dass wir gemeinsam wesentlich mehr erreichen können. Wir brauchen das Rad ja nicht neu zu erfinden. Wenn jeder auch nur eine sinnvolle Idee aus so einer Tagung in seinem Betrieb umsetzen kann, hat sich der Besuch doch schon gelohnt.

brot+backwaren: Wie fanden Sie die Zusammenstellung der Tagungsunterlagen?

Ingo Ganz: War fürs erste ganz ok.

brot+backwaren: Haben Sie die Unterlagen später noch einmal eingesehen?

Ingo Ganz: Ehrlich gesagt, ich habe sie bis heute nur noch einmal durchgeblättert.

brot+backwaren: VDB-Mitglieder bezahlten 125 € für die Veranstaltung. Sie mussten als Nicht-Mitglied 175 € bezahlen. Fanden Sie die Teilnahmegebühr angemessen?

Ingo Ganz: Für das erste Mal fand ich die Gebühr etwas hoch, aber aller Anfang ist schwer und man muss erst einmal herausfinden, welchen Kurs wir segeln müssen oder wollen. Ich hoffe, dass die nächste Veranstaltung effektiver für alle wird.

brot+backwaren: Wie sollte Ihrer Meinung nach die nächste Veranstaltung aussehen? Was würden Sie verbessern?

Ingo Ganz: Nun, wie sollte die nächste Veranstaltung aussehen?! Ich würde vielleicht einen anderen Ort wählen, auf Themen eingehen, die aus dem Kollegenkreis kommen. Ich würde mir mehr Gruppenarbeit wünschen mit maximal fünf Teilnehmern, weil ich denke, dass diese effektiver arbeiten.

brot+backwaren: Was für Folgeveranstaltungen und Themen wünschen Sie sich?

Ingo Ganz: Ich denke, dass zwei bis drei Veranstaltungen pro Jahr ok sind, als Themen könnte ich mir vieles vorstellen, z.B. Mitarbeitermotivation/Führung, Qualitätssicherung und -verbesserung, Optimierung der Arbeitsabläufe mit Personalplanung, innovatives Denken, Kostenoptimierung..... ich glaube, es gibt noch viel mehr interessante Themen.

brot+backwaren: Herr Ganz, vielen Dank für das Interview.

LANDESGRUPPE
BADEN-WÜRTTEMBERG

IFS in der schwäbischen Großbäckerei

Die Großbäckerei Richard Herrmann GmbH hat ihren Firmensitz in Dettingen/Erms und beschäftigt dort etwa 200 Mitarbeiter. Die Richard Herrmann GmbH setzt sich aus verschiedenen Profitzentren zusammen. So ist die Filialkette Herrmann von der Alb Brotvertrieb GmbH eine eigenständige Firma. Was heißt das denn? Das Unternehmen betreibt hauptsächlich Läden mit Pächtern und eigenem Personal. Die Philosophie der Bäckerei stützt sich auf drei Säulen: Regionalität, Natürlichkeit und handwerkliche Tradition. Die Bäckerei ist ein Regionalversorger, der Wert auf schwäbische Rezepte legt. Es werden Frischprodukte und TK-Backwaren nur für den eigenen Verbrauch hergestellt. Beim Rundgang durch den Betrieb erfuhren die Gäste, dass in 2 Schichten gearbeitet wird. Die VDB-Mitglieder sahen industrielle und handwerkliche Produktionen. Auf insgesamt 6 Linien stellen die Mitarbeiter die Backwaren her. Gebakken wird auf 10 Stikken- und 7 Etagenöfen.

Den Besuchern wurde die Entstehung des International Food Standard (IFS) erklärt. Ausgangspunkt des IFS ist die Global Food Safety Initiative (GFSI). Hier wurden Schlüsselkriterien zur Lebensmittelsicherheit festgelegt. Der IFS hat sich hieraus entwickelt und wurde vom gesamten deutschen Handel anerkannt. Er dient als Beurteilungsmerkmal für Eigenmarkenhersteller mit dem Ziel einheitlicher Anforderungen und Auditierung sowie der Steigerung der Transparenz innerhalb der gesamten Lieferkette, begutachtet durch externe und qualifizierte Auditoren.

Während die ISO-Norm auf die geregelte Durchführung von festgelegten Abläufen abzielt, liegt das Hauptaugenmerk des IFS auf der Erzeugung von sicheren Erzeug-

Qualitätsanspruch



Besuchen Sie uns auf der



Halle A3
Stand 233/336

Genießen Sie die Premiumqualität der Marke HIESTAND - immer und überall.

Höchste Produktsicherheit durch die HIESTAND Rohstoffphilosophie.

Hiestand[®]
SWISS GOURMET BAKERY

Hiestand & Suhr
Handels- und Logistik GmbH
Auf der Haid 1
79235 Vogtsburg-Achkarren
Tel: 07662/9303-16
Fax: 07662/9303-30

Unsere Trinkbrunnen -
eine erfrischende Idee



**PHT - PARTNER für
HYGIENE und
TECHNOLOGIE GmbH**
Längentalstraße 18
D-83646 Wackersberg-Arbach
Tel. 08042/ 9148-0
Fax 08042/ 9148-25
Email: info@pht-gmbh.de
www.pht-gmbh.de

BETRIEBSBERATER / ZERTIFIZIERUNGSSTELLEN



Zertifizierung von
Managementsystemen u.a.
ISO 9000, ISO 22000, IFS, BRC

BVQI Deutschland GmbH
Veritaskai 1
21079 Hamburg
Tel.: 040 - 23 62 57 01
Fax: 040 - 23 62 57 00
Mail: bvqi@bvqi.de
Web: bvqi.de oder ifs-food.de

Sichere Qualität
für Ihre Produkte

**Wir zertifizieren
nach den aktuellsten
Standards in der
Lebensmittelindustrie**

TÜV NORD CERT GmbH & Co. KG
Böttcherstraße 11 · D-33609 Bielefeld
Tel. +49 521 786-312
Fax +49 521 786-157

TÜV NORD
Zertifizierung

InterJob

Personalmanagement K. Kanz



Karl Kanz, Dipl. Oec.
Managing Director

Branche Handel und Konsumwirtschaft
Retail & fast moving consumer Goods
spezialisiert auf das Bäcker- und Konditorenhandwerk
sowie der Backwaren- und Lebensmittelindustrie

Spezialisierung Fach- und Führungskräfte ab dem mittleren
Management in den Funktionsbereichen
● Vertriebs-Management
● Key Account Management
● Produktion/Produktions- Betriebsleitung/Forschung/
Produktentwicklung/Qualitäts- und Hygienemanagement
● Verwaltung

Anschrift 87665 Mauerstetten
Tel: +49 (0)8341-9660722
Fax +49 (0)8341-9660813
Internet www.interjob-kanz.de
email: info@k-kanz.de



nissen. Die Anforderungen können in unterschiedlichem Maße erfüllt werden: Das „Basisniveau“ beschreibt Mindestanforderungen, das „gehobene Niveau“ stellt den höchsten Standard dar und Empfehlungen werden in Form von „nachahmenswerten Praktiken“ gegeben. Wichtige Punkte sind als KO-Punkte hervorgehoben, deren Nichterfüllung zum Nichtbestehen des Audits führt.

Der IFS gliedert sich in folgende Kapitel mit Beispielen der Inhalte im jeweiligen Kapitel: Anforderungen an das Qualitätsmanagement-System: HACCP, QM-Handbuch; Verantwortlichkeiten des Managements: Überprüfung und Optimierung der Ergebnisse; Ressourcenmanagement: Vorgaben für Personal, Hygiene, Schulungen; Herstellungsprozess: detaillierter Anforderungskatalog zu Produktion, Rohstoffen, Betriebsumgebung, Schädlingsbekämpfung, Abfallentsorgung und Rückverfolgbarkeit; Messungen, Analysen, Verbesserungen: Temperatur-, Zeit- und Mengenparameter, Produktkontamination, Reklamationsbearbeitung, Rückruf von Erzeugnissen und Korrekturmaßnahmen.

Eine Grundvoraussetzung zum Erlangen des IFS-Zertifikats ist die Pflege und Durchführung des HACCP-Systems, das allgemein für Lebensmittelbetriebe in der EG-Verordnung 178/2002 vorgeschrieben ist. Über eine Gefahrenanalyse im Vorfeld werden die einzelnen Prozessschritte im Betrieb nach ihrer biologischen (Kontamination mit pathogenen Mikroorganismen), chemischen (Gefährdung z.B. durch Mykotoxine, Reinigungsmittel etc.) und physikalischen (Fremdkörper aller Art) Gefährdung untersucht. Das HACCP-System stellt somit ein Eigenkontrollsystem mit den Grundsätzen Identifizieren, Bewerten und Beherrschen dar. Da Aufzeichnungen zu bestimmten Punkten auch im IFS gefordert werden, kann hierdurch das HACCP-System problemlos in den IFS integriert werden.

In der Bäckerei können dies z.B. folgende Punkte sein: Dokumentation der Backtemperatur (Lebens-

mittelsicherheit) und der Temperaturen der Kühleinrichtungen, des Verarbeitungszeitraums von Rohstoffen (Rückverfolgbarkeit) sowie die Reklamationsbearbeitung (Fehlerkorrektur). Daneben müssen Reinigungspläne vorhanden sein, es werden interne Audits und Schulungen nach Plan durchgeführt und Notfallpläne müssen geprüft werden. Laufende Prozesse in der Bäckerei werden gegebenenfalls in die IFS-Systematik eingebunden und diese ständig angepasst. ● Gerd Schwägendiek

LANDESGRUPPE
NIEDERSACHSEN – BREMEN

Falsch verstandene Tradition

Dipl.-Ing. Günther Unbehend von der Bundesforschungsanstalt für Ernährung und Lebensmittel, Detmold, referierte bei der VDB-Landesgruppe Niedersachsen – Bremen über das Thema „Falsch verstandene Tradition? Gebäckerstellung und Gebäckqualität – gestern und heute“. „Backwaren sind keine Grundnahrungsmittel, sondern Genussmittel. Aber auch eine Haltevorrichtung für Wurst und Käse. Ziel meines Vortrags ist, die Verschiebung innerhalb der Wertevorstellung zum Genussmittel zu erläutern“, so der Referent. Zunächst ging Unbehend auf die aktuelle Situation ein. Durch die Konzentrationsprozesse in Handel und Industrie suche der Handwerksbetrieb nach neuen Lösungen und Nischenmärkten. Angeboten würden der Bäckerei folgende Lösungsansätze: Herstellung von Bio-Backwaren, neue Produkte wie z.B. Ethnic Food oder Glyx-Diät, neue Rezepturbestandteile wie z.B. Bio- oder Aromahefe, neue Verfahrenstechniken wie z.B. das Aromastück, Rückbesinnung auf traditionelle Herstellungstechniken.

Anschließend verglich der Referent die Mehlqualität verschiedener Jahre miteinander. Die Weizenmehlqualität um 1920 bezeichnete Unbehend nach heutigen Kriterien als

mangelhaft. Die Qualität habe stark geschwankt, was daran gelegen habe, dass nur Inlandsweizen verarbeitet wurde. Um 1960 sei die Qualität auf Grund des hohen Auslandsweizenanteils gestiegen und seit 2000 sei sie gut bis sehr gut.

Auch einen Vergleich der die Kleingebäckherstellung früher und heute zog der Referent. So sei um 1920 der Teig mit einer Temperatur von 28 – 32 °C geführt worden. Die Teigruhezeit hätte zwischen 30 und 60 Min. gelegen. Um 1960 hätten die Bäckereien die Teigtemperatur auf 22 °C gesenkt, da die Mehle mehr Proteine enthielten. Die Teigruhe habe 1960 zwischen 15 und 30 Min. gelegen. Im Jahr 2000 sei die Teigtemperatur bei 25 bis 27 °C und die Teigruhe zwischen

0 und 30 Min. angelangt, was zum einen auf die verbesserte Ernte-technik und zum anderen auf den Einsatz von Kältetechnik zurückzuführen sei, so Unbehend.

Als Zielsetzungen in der Verarbeitung von Vorteig um 1920 beschrieb der Referent die Beschleunigung der Teigreifung, da keine Ascorbinsäurezugabe erfolgt sei sowie Hefeeinsparung. Geschmacksverbesserung sei damals kein Ziel gewesen.

Aber nicht nur die Mehlwerte und die Qualität hätten sich in den vergangenen Jahrzehnten geändert. Bei den Maschinen und Anlagen gebe es jetzt automatische Knet- und Ausrollanlagen, Ofenbelegungsroboter und Teigaufarbeitungsanlagen. Die Lieferanten von Convenience-Produkten ge-

währleisteten eine verbesserte Reinheit, z.B. bei der Gewinnung von Enzymen, und es gebe maßgeschneiderte Mehle, z.B. über Prallung und Windsichtung. Auch beim Fachwissen und Bildungsstand habe sich viel getan, erklärte Unbehend. So gebe es neben Meisterschulen noch Technikerschulen, Fachhochschulen und Universitäten bzw. weitere Forschungseinrichtungen. Verbände, Vereine und Kammern böten zudem Seminare und Fortbildungen für die Backbranche an. „Wenn früher alles besser oder vieles besser war, so sind alle bzw. die meisten der in den letzten 50 Jahren von Firmen, Schulen, Universitäten, Forschungseinrichtungen usw. durchgeführten Seminare und Lehrgänge mehr oder weniger

sinnlos gewesen“, so Unbehend. Er zog folgende Schlussfolgerungen: Bei Weizenkleingebäcken wird der Geschmack vornehmlich von der Gebäckkruste bestimmt. Werden Langzeitführungen angewendet, so kann sich die Mitverwendung von Weizenvorteigen nur negativ auswirken. Bei zutatenreichen Backwaren kann sich die Mitverwendung von Vorteigen nicht günstig auf den Geschmack auswirken. Preisgünstige Backwaren müssen nicht unbedingt schlechter sein. Auch die wirtschaftlich schwächeren Kunden können ein interessanter Kundenkreis sein. Premiumqualität muss dem Kunden einen Zusatznutzen bieten, aber vor allem von anderen Produkten unterscheidbar sein. Unbehend empfahl auch erfah-

STELLENANGEBOT

PME

REGIONALER KEY ACCOUNT MANAGER SÜD/WEST M/W

TK-BACKWAREN / FACHHANDEL

Unser Auftraggeber ist ein produzierendes Unternehmen für TK-Backwaren im Rhein-Main-Gebiet.

Sie sind Insider der TK-Backwarenbranche und verfügen über ausgezeichnete Kenntnisse der Strukturen im deutschen Fachhandel und unterhalten gute Kontakte zu den Entscheidern. Sie sollten über mehrjährige, nachweislich erfolgreiche Vertriebs Erfahrung verfügen.

Als Regionaler Key Account Manager/in sind Sie verantwortlich für den Aus- und Aufbau unseres TK-Backwarenhandels.

Die Aufgabenschwerpunkte sind die Akquisition neuer Kunden, die erfolgsorientierte Steuerung bestehender Kunden, umfassende Marktanalysen, Erarbeitung von Markt- und Produktstrategien sowie Kunden- und Projektmanagement. Ferner sind Sie verantwortlich für die Absatz-, Umsatz- und Ertragsplanung.

Sie sollten gerne eigenständig und erfolgsorientiert arbeiten, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit besitzen und anspruchsvollen Kunden ein kompetenter Gesprächspartner sein.

Darüber hinaus erwarten wir Mobilität, sichere Anwenderkenntnisse in MS-Office, gute Englischkenntnisse und eine ausgeprägte kundenorientierte Haltung. Als engagierte, dynamische und hochmotivierte Persönlichkeit sollten Sie Pioniergeist und den Willen zum Erfolg mitbringen.

Unser Auftraggeber bietet Ihnen einen Aufgabenbereich mit viel Handlungsfreiheit in einem traditionsreichen, expansiven und unternehmergeführten Unternehmen, ein attraktives Gehalt mit Erfolgskomponente sowie einen neutralen Firmenwagen, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Haben Sie Interesse? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Ihre Bewerbung senden Sie uns bitte mit einem Hinweis auf Ihre Verfügbarkeit und Einkommensvorstellung.

PME – Personal- und Managemententwicklung · Horst Mangold
Postfach 1334 · 55206 Ingelheim am Rhein · bewerbung@pme-net.de · Telefon 061 32 / 7 52 49



Die Besucher erfahren viel über die Angebotspalette des Unternehmens.

renen Fachleuten, nochmals alte, aber auch neuere Literatur zu lesen und sich mit den Inhalten auseinanderzusetzen, neben Seminaren zur Mitarbeitermotivation und Verkaufstraining Fachseminare zu besuchen sowie mit verschiedenen Institutionen und Forschungseinrichtungen einen konstruktiven Dialog aufzunehmen. Günther Unbehend erklärte, dass sich die Rahmenbedingungen in Zukunft weiter verändern würden und jede Krise auch stets Chancen biete. ☑

**LANDESGRUPPE
WESTFALEN-LIPPE**

Zu Besuch bei Rademaker

Die VDB-Mitglieder der Landesgruppe Westfalen-Lippe besuchten den Bäckereianlagen-Hersteller Rademaker in den Niederlanden. Die Rademaker-Holding setzt sich aus den Firmen Rademaker BV, Culemborg, und Rademaker-Den Boer BV, Dalfsen, zusammen. Rademaker BV stellt Maschinen, Anlagen und Handlingsysteme für die industrielle Produktion von Lebensmitteln und Backwaren her. Rademaker-Den Boer ist nach eigenen Angaben Spezialist für Tunnelöfen. Durch die Kombination der beiden Unternehmen ist Rademaker in der Lage, der Backbranche weltweit komplette Systeme anzubieten. Der Exportanteil liegt bei ca. 95%. Thomas Wimmer und Ewald Kümmel, zuständig für den Vertrieb in

Deutschland, führten die Besucher durch das Unternehmen in Culemborg. Die Gäste konnten sehen, wie Universallinien zum Füllen, Falten und Stanzen zur Herstellung von Feingebäcken

montiert werden. Höhepunkt der Betriebsbesichtigung war eine Laminieranlage. Live konnten die VDB-Mitglieder erleben, wie Croissants produziert werden. ☑

Bernd Günther



**Vereinigung Deutsche
Backtechnik e.V.**

VDB-Geschäftsstelle

Menzelstr. 20, 27753 Delmenhorst

Telefon 0 42 21/ 85 00 86 5

Telefax 0 42 21/ 85 00 86 3

info@vdb-ev.net, www.backwelt.de/vdb

STELLENANGEBOT



Sie haben immer schon mit dem Gedanken gespielt, den Alltag hinter sich zu lassen, neue Kulturen für sich zu entdecken, einfach einmal einen privaten und beruflichen Neuanfang zu wagen? Aber es hat bislang nicht geklappt? Dann haben wir das richtige Angebot für Sie. Wir geben Ihnen die Chance, Ihren Traum zu verwirklichen. Mit einem interessanten Job und wirtschaftlicher Sicherheit.

Wir sind ein deutsches Unternehmen, das Supply Chain - Softwaresysteme für internationale Großbäckereien entwickelt und implementiert. Zur internationalen Unterstützung suchen wir 2 neue Kollegen als:

Area Sales Manager (Asien)

Area Sales Manager (Nord-Amerika)

Ihr Aufgabengebiet umfasst die Akquise neuer und die Betreuung bestehender Kunden und

Vertriebspartner im gesamten asiatischen bzw. nordamerikanischen Raum. Sie erschließen neue Märkte und repräsentieren unser Unternehmen auf Messen. Wir erwarten von Ihnen als erfahrenem Vertriebsprofi sicheres und überzeugendes Auftreten, hohe Belastbarkeit sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse.

Nach einer ca. dreimonatigen Schulung in Deutschland pendeln Sie ein halbes Jahr zwischen Europa und Ihrem Vertriebsgebiet. Anschließend freuen Sie sich auf ein Leben und Arbeiten in Asien bzw. Nord-Amerika - vor Ort bei Ihren Kunden und Partnern mit der Sicherheit und den Sozialleistungen eines dynamischen und erfolgreichen deutschen Unternehmens. Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Aufgabe mit hoher Eigenverantwortung und leistungsgerechter Bezahlung. Ihre aussagekräftige Bewerbung inklusive möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung senden Sie bitte an:

ToolBox
Software GmbH

ToolBox Software GmbH • Personalabteilung
Cäcilienstraße 10 • 52249 Eschweiler • Germany
Tel.: +49 (0) 24 03 / 99 66-0
www.toolbox-software.com
E-Mail: personal@toolbox-software.com

Besuchen Sie uns auf der IBA: Halle: B5 - Stand: 106/209.