

- Pressemitteilung/Personnel Announcement -

Performance in Action als tägliche Aufgabe

Frank Lorenz ist neuer Regional Account Manager Vertrieb bei STANLEY Security

Düsseldorf, 04.08.2016. Der gelernte IT-Systemelektroniker Frank Lorenz war früher als Monteur und Servicetechniker tätig. Bei STANLEY Security besetzt er seit März die Position des Regional Account Managers Vertrieb. Sein bisheriger eher technischer Werdegang hilft ihm jetzt im Vertrieb und wird von seinem neuen Arbeitgeber geschätzt. Der führende Anbieter von Sicherheitssystemen stellt sich gerade neu auf und ermöglicht auch Quereinsteigern interessante Optionen.

Vom Monteur und Servicetechniker zum Vertriebsmanager? Diesen außergewöhnlichen Weg ging der 30-jährige Frank Lorenz. Der gelernte IT-Systemelektroniker hat seine Ausbildung in der Telekommunikationsbranche absolviert und wechselte später in die Sicherheitstechnik. Weitere Stationen in der Videotechnik, aber auch in der Einbruch- und Brandmeldetechnik folgten. Lorenz war sowohl als Monteur als auch als Servicetechniker tätig. Bei STANLEY Security ist er seit März Regional Account Manager für den Vertrieb.

Quereinsteiger willkommen

Der Quereinsteiger ist stolz auf seine technische Vorbildung und weiß: „Es ist viel wert, dass mein bisheriger Werdegang auf der technischen Ebene stattgefunden hat. Dies hilft mir jetzt im Vertrieb, Dinge besser zu verstehen und richtig zu kalkulieren. Ich habe gelernt, mich anders zu organisieren, vor allem selbständig zu arbeiten und das vom ersten Tag an. Auch diese Fähigkeit ist sehr wichtig für meinen Erfolg.“

Bei seiner neuen Tätigkeit hilft Frank Lorenz sein Lebensmotto: „Fallen ist weder gefährlich noch eine Schande. Liegenbleiben ist beides“. Diese Hands-on-Mentalität wird bei STANLEY Security geschätzt und gefördert. Auch Quereinsteiger bekommen die Chance, sich weiterzubilden, und werden bestärkt, sich für Positionen zu bewerben, in die sie reinwachsen können.

Performance in Action

Den Unternehmensleitsatz „Performance in Action“ sieht Lorenz als seine tägliche Aufgabe. „Ich kenne nun mittlerweile viele Firmen, aber bei STANLEY Security ist einiges außergewöhnlich. Sei es die Aufnahme durch die Kolleginnen und Kollegen, die Hilfe und Unterstützung oder die offene Kommunikation sowie der generelle Umgang im Team. Ich habe seit dem ersten Tag das Gefühl, mit dem Jobwechsel alles richtig gemacht zu haben und es macht einfach Spaß bei STANLEY zu arbeiten.“

Doch nicht nur die Zusammenarbeit mit den Kollegen klappt gut. Auch bei seinen Kunden an den Standorten Kiel und Hamburg kommt der neue Mitarbeiter gut an und bekommt positives Feedback. Das motiviert Lorenz: „Ich hänge mich rein und bin sehr präsent. Performance in Action ist die tägliche Aufgabe. Von Nix kommt Nix.“

Über STANLEY Security

Als führender Anbieter von Sicherheitssystemen in Europa bietet STANLEY Security innovative Sicherheitsgesamtlösungen, die auf die spezifischen Anforderungen verschiedener Sektoren und Unternehmen zugeschnitten sind – von Kleinunternehmen bis hin zu multinationalen Konzernen. Dabei entwickelt und managt das Unternehmen individuell abgestimmte, innovative und wirtschaftliche Sicherheitslösungen bestehend aus Sicherheitstechnik und Dienstleistungen. STANLEY Security hat ein breites, herstellerunabhängiges Leistungsspektrum, das dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen, beispielsweise in den Bereichen Videoüberwachung, Zutrittskontrolle, Alarmweiterleitungen an das eigene 24/7 Service Desk und Brandmeldesysteme zur Verfügung stellt. STANLEY Security ist in 14 europäischen Ländern und in Deutschland mit 14 Niederlassungen vertreten.

Pressekontakt:

Wake up Communications – Agentur für PR & Social Media

Nadja Amireh

Projektmanagement

amireh@wakeup-communications.de

Tel.: 0211 / 97711-700