

- Pressemitteilung/Personnel Announcement -

Professioneller Verkauf mit ausgebildeten Sicherheitstechnikern

Service-Sales-Mitarbeiter Stefan Kruse zeigt STANLEY Securitys neue Ausrichtung

Düsseldorf, 14.09.2016. Persönliche Beratung, hohes Fachwissen und ein tiefes technisches Verständnis – das zeichnet die Service-Sales-Mitarbeiter bei STANLEY Security aus. Stefan Kruse ist seit drei Jahren beim Düsseldorfer Sicherheitsexperten angestellt und zeigt eindrucksvoll, wie das Unternehmen durch Verkauf mit speziell geschulten Mitarbeitern neue Wege geht.

„An STANLEY Security mag ich besonders, dass mir jeder Arbeitstag neue Aufgaben und Tätigkeiten bringt und ich mein technisches Fachwissen Tag für Tag neu einsetzen kann“, so beschreibt Kruse seinen Arbeitsbereich bei STANLEY Security. Der 29-jährige Service-Sales-Mitarbeiter hat eine Ausbildung zum IT-Systemelektroniker erfolgreich abgeschlossen und sich anschließend auf Sicherheitstechnik spezialisiert. Als Servicetechniker setzte er seine Erfahrungen direkt am Kunden ein und entwickelte dadurch ein tiefes Verständnis auch für komplexe Sicherheitssysteme.

Gezielte Förderung von Experten

Durch private Veränderungen konnte Stefan Kruse jedoch nicht mehr im Außendienst arbeiten. Die Personalverantwortlichen bei STANLEY Security sahen dies aber nicht als Hemmnis, sondern als Chance. Dank seines hohen technischen Verständnisses konnte der Servicetechniker direkt in den Service-Sales-Bereich des Sicherheitsunternehmens umgeschult werden – ohne dass ein Arbeitgeber- oder Wohnortwechsel nötig waren.

Nach internen Weiterbildungen arbeitet Kruse nun sehr erfolgreich in seinem neuen Arbeitsbereich und bestätigt die neue Ausrichtung im Sales-Bereich von STANLEY Security: „Die vielen Fähigkeiten, die ich als Servicetechniker direkt beim Kunden eingesetzt habe, helfen mir jetzt ungemein weiter. Viele Sicherheitsanlagen sind heute sehr komplex aufgebaut. Dass ich die Funktionsweisen und den Aufbau bereits kenne und verstehe, ist für mich, meine Kunden und nicht zuletzt STANLEY Security von großem Vorteil.“

Das Technikverständnis von Stefan Kruse und anderen Sales-Kollegen mit technischem Hintergrund spiegelt sich auch in der Kundenzufriedenheit wieder. Kruse betont, dass aufgrund des nahtlosen Zusammenspiels zwischen Service-Team vor Ort und ihm in Kiel Auftragsabschlüsse wesentlich schneller vollzogen werden; die Kunden merken, dass die Angebote genau auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind und mit Fachverstand erstellt wurden. „Mein persönlicher Rekord liegt bei acht Minuten – von der Angebotserstellung bis zum unterschriebenen Angebot“, so Kruse.

STANLEY Security geht mit der Zeit

Die beruflichen Erfolge sind für Stefan Kruse jedoch nicht das einzige Kriterium, warum er sich bei STANLEY Security wohlfühlt: „Ich finde es bemerkenswert, wie stark der Teamzusammenhalt bei STANLEY Security ist. Die Kollegen beweisen untereinander ein hohes Einfühlungsvermögen und pflegen einen absolut freundlichen Umgang. Was heute wohl nicht überall selbstverständlich ist, wird bei uns gelebt.“

Diesen Weg zur „Social Company“ begeht der Düsseldorfer Sicherheitsexperte aber auch auf technischem Level: Die Digitalisierung vieler Arbeitsprozesse machen diese für Mitarbeiter einfacher und schneller. So bleibt mehr Zeit für die Belange der Kunden und Kollegen.

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.

Pressekontakt:

Wake up Communications – Agentur für PR & Social Media

Nadja Amireh

Projektmanagement

amireh@wakeup-communications.de

Tel.: 0211 / 97711-700