

GENOSSENSCHAFT BERÄT AKTIV.



*Cansu Kaya,
Telefonverkauf*

„Nach abgeschlossener Ausbildung zur Kauffrau für Groß- und Außenhandel bin ich seit Februar

2016 im Telefonverkauf tätig. Zusammen mit 14 Kollegen betreue ich in der Auftragsannahme unsere Kunden. Dazu ist der telefonische Kontakt sehr wichtig, denn ich informiere aktiv zu Aktionen, wöchentlichen Angeboten und neuen Artikeln. Dabei steht die Beratung zu entsprechenden Verkaufskonzepten im Vordergrund, inklusive der Abstimmung von Lieferterminen in detaillierten Zeitfenstern. Zu meinen festen Kontakten gehören 20 Kunden aus zwei unterschiedlichen Frischdiensttouren im Großraum Düsseldorf und Kamp-Lintfort sowie Großkunden mit Filialbetreuung. Das gesamte Foodangebot – Frischdienstartikel und Trockensortiment mit circa 10.000 Artikeln – haben wir bei der BAKO auf Lager und können unsere Kundschaft damit direkt beliefern. Mein Arbeitstag war erfolgreich, wenn ich die Anforderungen meiner Kunden erfüllen konnte und anschließend alle Aufträge im System für eine reibungslose Belieferung erfasst sind.“

AKTIVE AUFTRAGS- EINHOLUNG

**GENOSSENSCHAFT.
GEMEINSAM STARK.**

... alles
für Bäcker
und
Konditoren

