SCHADEN.NEWS



15.05.2019

KSR VERSTÄRKT POWER FÜR DIE KUNDEN

„Beim Vertrieb unserer Produkte liegt der Fokus auf der passgenauen Beratung der K&L-Betriebe – für eine nachhaltige Lösung beim Kunden." So beschreibt KSR-Vertriebsleiter Matthias Schuckert die zentrale Aufgabe seines Teams. Gerade in Zeiten, in denen die Anforderungen an die Reparaturfachbetriebe ständig wachsen und der Markt immer enger wird, kommt dem eingesetzten Managementsystem als Schlüsseltechnologie eine ganz besondere Bedeutung zu. Das gilt dann auch für die Beratung vor dem Kauf, denn hier entscheidet sich, ob der K&L-Fachbetrieb anschließend über die individuell notwendigen EDV-Tools verfügt, um sich noch erforlgeicher im Markt aufzustellen. Deshalb werde die Beratung vor Ort immer wichtiger und intensiver, ist der KSR-Vertriebsprofi überzeugt.

EDV-EINSATZ BRAUCHT KOMPETENTE BERATUNG

Neben der Analyse des konkreten EDV-Bedarfs, definiere man auch den Service- und Schulungsbedarf für das Team des Betriebs, damit die Software möglichst schnell optimal eingesetzt werden könne. Dabei seien natürlich viele Faktoren wie die benötigten Schnittstellen, die Partner im Schadenmanagement oder die benötigen Tools zur Werkstattplanung und dem Ressourcenmanagement ausschlaggebend. „Wir beraten deshalb sehr intensiv und bieten dann eine genau auf den individuellen Bedarf zugeschnittene Paketlösung", erklärt Matthias Schuckert.

KSR-VERTRIEBS-TEAM VERSTÄRKT

Und genau aus diesem Grund investiert die Neu-Ulmer in noch mehr Beratungskompetenz. Denn ab sofort verstärkt Michele André Geiger das nunmehr fünfköpfige KSR-Vertriebsteam. Der 26-Jährige kennt die Anforderungen der Anwender und des Marktes, da er bereits auf mehrjährige Erfahrung in Vertriebsinnendienst und Projektmanagement bei KSR zurückblicken kann. Und eines steht für den „alten Neuen“ im KSR-Vertrieb fest: „Das Lösungspaket beim Kunden muss passen. Dann war ich mit meinem Job erfolgreich. Und mein Kunde hat das korrekte EDV-Handwerkszeug für seinen erfolgreichen Job.“

Ina Otto