



HAKA KUNZ

REFERENZSCHREIBEN

Klaus Schinko, geboren am 2.10.1967 in Düsseldorf, hat das Unternehmen Haka Kunz GmbH als freiberuflicher Berater, Trainer und Coach in verschiedenen Projekten im Laufe der Jahre 2006-2012 durch seine Expertise im Direktvertrieb und Telefonmarketing unterstützt und erfolgreich und vertrauensvoll beraten.

Die HAKA Kunz GmbH ist ein führendes Direktvertriebsunternehmen für hochwertige Produkte in den Bereichen Haushalts-, Wäsche-, Körper- und Gesundheitspflege. Das Unternehmen beschäftigt am Standort Waldenbuch 155 Mitarbeiter und ist Partner von über 5.000 freiberuflichen Handelsvertretern.

Erfolgreiche Projekte in der Zusammenarbeit mit Klaus Schinko:

1. **Auf- und Ausbau eines Kundenmanagement-Centers (Callcenter für In- und Outbound) der Gesellschaft:**

Das Outbound-Projekt hatte folgende Schwerpunktaufgaben:

- Direkt-Verkauf an Inaktive Kunde
- Cross-Selling bei Stammkunden
- Neukundengewinnung
- Unterstützung des Außendienstes bei Urlaub/ Krankheit
- Ferner: Kundenbefragungen und PR-Aktionen

Herr Schinko war als quasi „Architekt“ des Projektes maßgeblich beteiligt an:

- Konzeption und Aufbau/ Start-Up des Pilotprojektes
- Gewinnung und Auswahl der Kernmannschaft: Agenten in Anstellung für In- und Outbound
- Basis-Seminare und Trainings
 - Kommunikations-Skills
 - Erfolgreiches Verkaufen am Telefon
- Aufbau Workshops:
 - Emotionaler Verkauf
 - Zeit- und Selbstmanagement
 - Service-Skills
 - Motivation und Eigenmotivation
 - Umgang mit verschiedenen Kunden
- Coaching und Beratung der Führungskräfte/ Teamleiter des Callcenters
- Zusammenführung der In- und Outbound-Teams, Konsolidierung

2. **Personalberatung, Gewinnung und Besetzung diverser Führungspositionen im Direktvertrieb und Innendienst der Gesellschaft:**

2010 Leitung Zentrales Kundenmanagement:
strategische Führungsposition in der Zentrale, Führungskreis I mit Handlungsvollmacht

NEUTRALSEIFE • HAUSHALTSPFLEGE • WÄSCHEPFLEGE • KÖRPERPFLEGE • GESUNDHEITSPFLEGE

- 2011 Gebietsverkaufsleiter Direktvertrieb
operative Führungsposition nach HGB 84 ff. im Direktvertrieb mit Schlüsselfunktion zur
Erneuerung und Change-Management im Vertrieb
- 2011 VKL Vertriebs-Verkaufsleiter Nord
strategische Führungsposition im Direktvertrieb, Führungskreis I

3. Expertise und Umsetzungs-Tipps

Im Zusammenhang mit unserem Change-Management-Projekt und in diversen Gesprächen zur Entwicklung im Direktvertrieb und Telemarketing schätzten wir die Expertise von Herrn Klaus Schinko sehr. Viele seiner Experten-Tipps und Anstöße konnten in unserem Hause gewinnbringend umgesetzt werden.

Wir schätzen Herrn Schinko nicht nur als Experte und Dienstleister, sondern auch als vertrauensvollen, angenehmen und sympathischen Gesprächspartner, den wir auch gerne als Gast zu unseren Veranstaltungen einladen.

Wir können Herrn Schinko und seine Dienstleistungen jederzeit empfehlen.

Wir wünschen ihm und seinem Unternehmen viel Erfolg und gute Kunden.

Waldenbuch, 06. Juli 2012

HAKA Kunz GmbH



Thomas Firtle
Geschäftsführung



Norbert Milte
Geschäftsführung