

Bicker Elektronik GmbH • Ludwig-Auer-Straße 23 • 86609 Donauwörth

Herrn  
Dipl. Volkswirt (Univ.) Klaus Schinko  
An der Römervilla 6  
55545 Bad Kreuznach

■ Industrie-PC-Netzteile  
■ Netzteile  
■ Medizintechnik  
■ DC/DC-Wandler  
■ USV-Systeme  
■ Systemkomponenten

Bicker Elektronik GmbH  
Ludwig-Auer-Straße 23  
86609 Donauwörth · Germany  
Tel. +49 (0)906 70595-0  
Fax +49 (0)906 70595-55  
E-Mail: [info@bicker.de](mailto:info@bicker.de)  
Internet: [www.bicker.de](http://www.bicker.de)

## **Referenz-Schreiben**

Sehr geehrter Herr Schinko,

ich freue mich, Ihnen auf der Basis unserer erfolgreichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit im Bereich Vertriebs-Training und Coaching, als Vertriebsleiter diese Zeilen zu schreiben.

Die Firma Bicker Elektronik GmbH ist seit mehr als 25 Jahren zuverlässiger Qualitäts- und Kompetenz-Partner, sowie als Lösungsanbieter in der Industrie-, Medizin-, Analyse- und Marineteknik bekannt.

Seit unserer Gründung 1994 entwickeln, fertigen und vertreiben wir zuverlässige und langzeitverfügbare Stromversorgungslösungen (3-24.000 Watt), USV-Systeme und Systemkomponenten. Insbesondere Industrie-, IPC- und Medizinetzteile, gekapselte Module, DIN-Rail-Netzteile, DC/DC-Wandler sowie innovative DC-USV-Systeme (modular oder kompakt) mit langlebigen Energiespeichern, wie Supercaps, LiFePO4-, Li-Ion- oder Blei-Batterien für die unterbrechungsfreie Stromversorgung.

Ergänzt wird das Portfolio durch passende Industrie-Mainboards marktführender Hersteller. Die perfekt aufeinander abgestimmten „Power+Board“-Bundles sparen wertvolle Zeit und Geld bei der Systementwicklung. Neben den Kernkomponenten Stromversorgung und Mainboard bietet Bicker Elektronik passende Prozessoren, Speicher, Kühllösungen und umfangreiches Zubehör in Industrie-Qualität

Im Rahmen unserer Vertriebs-Weiterentwicklung haben wir auf die Kompetenz von UmsatzCoach Klaus Schinko vertraut. Herr Schinko schulte und trainierte uns insbesondere in Workshops und Side-by-Side-Trainings zu den Themen:

- **Emotionaler Verkaufen in der Elektronik-Branche**
  - Der perfekte Pitch im Einstieg des Verkaufs-Gespräches
  - Professionelle Bedarfs- und Kundennutzenanalyse mit Fragen-Agenda
  - Best-Praxis und Verkaufspsychologie in der Preis-Verhandlung und Einwandbehandlung
  - Positive Kommunikation und Rapport-Techniken mit verschiedenen Persönlichkeits-Typen

Getreu seinem Leitsatz

- **„Telefonieren kann ja JEDER ... LERNEN!“**
  - begleitete er coachend in Praxis-Trainings unsere Key-Account-Manager (\*m/w/d) und Innendienst-Mitarbeiter\* zu den Vertriebs-Schwerpunkten
  - Angebote professionell und nachhaltig zur Entscheidung führen.
  - Telefon-Akquise auf Augenhöhe und Entscheider-Ebene
  - Reklamation als Chance: Aus Unstimmigkeiten einen echten Fan gewinnen

Klaus Schinko ist ein sehr sympathischer Coach, der sehr schnell den Draht und die Vertrauensbasis zu meinem Team\* gefunden hat.

Er lebt wortwörtlich für die Praxis im Vertrieb – das schließt selbstverständlich ein aktives Vortelefonieren und die sehr schnelle Einarbeitung in unsere branchenspezifischen Rahmenbedingungen ein.

Aufgrund seiner langjährigen Erfahrung als Vertriebsleiter konnte auch ich selbst von unseren Gesprächen und im Gedankenaustausch sehr gut profitieren.

Gerne empfehle ich UmsatzCoach Klaus Schinko aktiv weiter und freue mich auf zukünftige gemeinsame Trainings.

Mit den besten Grüßen aus Donauwörth



Rainer Liefert  
Vertriebsleiter / Head of Sales

rainer.lefert@bicker.de  
+49 (0) 906 – 70 595 - 38