



Referenzschreiben

„To Whom it May Concern“

Diplom-Volkswirt **Klaus Schinko**, geboren am 2.10.1967 in Düsseldorf, unterstützt seit April 2011 sehr erfolgreich das Unternehmen Reutax AG als freiberuflicher Trainer, Berater und Coach in verschiedenen Projekten durch seine Expertise im B2B-Direktvertrieb, Key-Account Management, Führung und Telefonmarketing.

Die Reutax AG mit Hauptsitz in Heidelberg und weiteren internationalen Niederlassungen in der Tschechische Republik, USA, Österreich und Schweiz ist eines der führenden Unternehmen in der Personaldienstleistung.

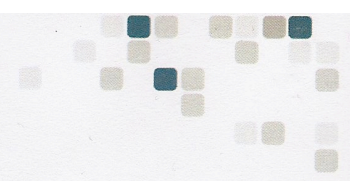
Die Reutax AG besetzt Projekte internationaler Großkunden mit ausgewählten Experten, Fach- und Führungskräften auf Projektbasis sowie in Festanstellung. Die Vermittlungsschwerpunkt liegt in den Bereichen IT, Engineering, Finance & Accounting getreu der Unternehmensphilosophie: „Wir finden für jedes Projekt den passenden Experten.“

Herr Schinko trainiert und coacht in unserem Hause im Schwerpunkt die Junior-Key-Account-Manager, Partner-Manager und sowie die erfahreneren Account Manager.

Die Zusammenarbeit mit Klaus Schinko erstreckt sich über die folgenden Projekte und inhaltlichen Schwerpunkte, Workshops und Seminare:

- **Erfolgreiche und verkaufsaktive Kommunikation für Key Account Manager & Partnermanager:**
 - Psychologische Grundlagen der verkaufsorientierten Kommunikation
 - Aufbau und Stufen eines professionellen Verkaufsgesprächs
 - Modernes Dienstleistungsmarketing
 - Preisverhandlung und Mehrwertverkauf
 - Einwand-Training
 - After Sales - Cross-Selling und Up-Selling!
 - Die vertriebsaffine Persönlichkeit eines Top-KAM
 - Kundenmanagement und Umgang mit anspruchsvollen Kunden
 - Übungen, Rollenspiele, Gruppen- und Einzelarbeit
- **Praxis-Workshop: Die persönliche Erstpräsentation im Buying Center des Neukunden**
- **Akquise Power Training: Erfolgreiche (Kalt-)Akquise am Telefon**
 - Warum ist Neukunden-Akquise permanent erforderlich?
 - Wie verwandele ich Hemmungen vor der Akquise in Motivation und Spaß am Telefonerfolg !
 - Instrumente für erfolgreiche Telefonakquise
 - Positiver Umgang mit dem „Abfangjäger“ Zentrale und Vorzimmer
 - Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis
 - Geübter und pfiffiger Umgang mit Einwänden und Vorwänden
 - Fragetechnik – Zuhören und Feedbacktechnik
 - Abschluss-Signale, -Techniken und Zielorientierung
- **Telefon-Coaching on the Job:** „Reaktivierung inaktiver Kunden und Gewinnung von Neukunden-Leads.“

pure skills. powerful solutions.



Die ihm anvertrauten Coachees schätzen Herr Schinko sehr wegen seiner wertschätzenden Art, seines Erfahrungsfundus und seiner absoluten und direkt umsetzbaren Praxisorientierung.

Unsere Verkäufer, Key-Account-Manager und Vertriebsführungskräfte feedbacken:

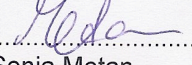
„Herr Schinko ist einer, der uns versteht und unsere Sprache spricht. Er weiß, wovon er redet, er ist Vorbild als Verkäufer und Kundenmanager.“

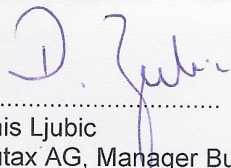
„Er redet nicht nur, er kann verkaufen und er kann telefonieren.“

Wir empfehlen Herrn Schinko sowohl als Vertriebstrainer, Motivator und auch als angenehmen und vertrauensvollen Gesprächspartner.

Wir wünschen Herrn Schinko weiterhin viel Erfolg und gute Kunden für sein Unternehmen und können ihn jederzeit und vollstens weiter empfehlen.

Heidelberg, 24.10.2012.


.....
Sonia Metan,
Reutax AG, Prokuristin


.....
Denis Ljubic
Reutax AG, Manager Business Development