



„Da entwickelt sich schon ein gutes Verhältnis!“ Nadine Höfert ist neu bei KMS. Und ziemlich begeistert.

? **Wieso haben Sie sich eigentlich für den Verkauf entschieden, das ist doch sicher sehr anstrengend?**

Um den Kunden zu beraten und zum Ziel zu führen. Ich habe BWL studiert, da ist das eine gute Anknüpfung. Es macht mir einfach Spaß, unseren Kunden weiterhelfen zu können.

? **Sie sind noch nicht lange bei KMS: Haben Sie vorher auch im Kundenservice gearbeitet ...**

... ja, ich war bei einem Hotelportal ...

? **... und was können Sie aus der Reisebranche in die Digital-Media-Welt übernehmen?**

Das Produkt ist zwar ein anderes, der Verkauf, also der Umgang mit den Kunden, funktioniert gleich. Zumal ich dort

auch viel mit Technik zu tun hatte, mit einem Online-Tool vor allem ... insofern ähnelt sich das schon.

? **Was war dann der Grund, sich für KMS zu entscheiden?**

Das Unternehmen hat mich einfach interessiert. Es kam von der Internetpräsenz sehr gut rüber. Und: Ich bin hier sehr freundlich empfangen worden, das war schon was Besonderes. Sehr persönlich. Und so ist auch das Arbeiten hier ganz anders als in einem Großunternehmen. Ein anderer Umgang, auch mit der Geschäftsleitung.

? **Hat sich denn der gute Eindruck bewährt?**

Ja, auf jeden Fall. Ein angenehmes Arbeiten. Vorher hatte ich eine viel höhere

Durchauffrequenz, das war schon sehr schade, weil man sich nicht so viel Zeit nehmen konnte. Hier kann ich viel mehr auf die Kunden eingehen.

? **Was haben Sie denn inzwischen bei KMS gelernt?**

Den mitmenschlichen Umgang untereinander – das Team ist toll. Das kann man sich fast nicht besser vorstellen ...

? **... Moment – das klingt ja fast wie bestellt?**

Nee, das ist mein Ernst. Definitiv. Wir haben hier eine tolle Form der Zusammenarbeit gefunden. Hier gibt es keine Ellbogenwirtschaft. Alle ziehen an einem Strang.

? **Worauf kommt es denn den Kunden vor allem an?**

Der Preis ist sicherlich immer wichtig. Und die Zuverlässigkeit, dass zum Liefertermin geliefert wird. Und dass einem alles mehr oder weniger abgenommen wird.

? **Dann gibt es sicher viele Wiederholungskunden?**

Ja, viele sind schon sehr lange bei KMS. Da entwickelt sich schon ein gutes Verhältnis.

WEITERE INFORMATION:
NADINE HÖFERT, NH@KMS.EU
TELEFON 02234-9908-525

Produktvideos im KMS-Kundenportal

Mit spannenden Produktvideos unterstützt KMS-new media ab sofort die Marketingaktivitäten von Partnerunternehmen wie discprofi. Per Newsletter oder in sozialen Netzwerken können die Unternehmen ihre Filme präsentieren, etwa über Bluetoothlautsprecher oder USB-Sticks. Selbst Dienstleistungen und Anwendungen können in ein bis zwei Minuten ansprechend per Video beschrieben werden.

Dabei geht KMS-new media jetzt noch einen Schritt weiter und bietet ein eigenes, für jeden Kunden personalisiertes und gebrandetes Präsentationsportal, auf dem die Filme zur Verfügung gestellt werden.

Je nach Kundenwunsch und Preisgestaltung erfolgt das als einfacher Link mit eingebundenem Flashplayer oder als gestaltete Mini-Seite mit Firmenlogo und integrierter Werbung.