Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

21.09. 2017

ibW-Absolvent wird zum besten Verkaufsfachmann im Aussendienst gekürt

Von PPS



Bild Rechte
ibW Höhere Fachschule Südostschweiz

(Chur)(PPS) **Matthias Rhyner hat es geschafft. Der gelernte Elektrotechniker aus Glarus hat sich an der ibW zum Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis weitergebildet und durfte an der Diplomfeier vom 1. September in Luzern den „Swiss Marketing Junior Sales Manager Award“ entgegennehmen – den Preis für die besten Verkaufsfachleute der Schweiz.**

Insgesamt wurden an der Diplomfeier dieses Jahr 341 Absolventinnen und Absolventen diplomiert. Rhyner, der sich sein Wissen während drei Semestern berufsbegleitend an der ibW angeeignet hat, erzielte mit einer Durchschnittsnote von 5.2 ex aequo mit einer Mitstudentin das beste Ergebnis des Jahrgangs. „Ich freue mich riesig über die Auszeichnung, aber jetzt fängt die eigentliche Arbeit erst an“, so Rhyner, der seine Zukunft im Aussendienst sieht. „Ich liebe es, im Kontakt mit den Leuten zu sein. Produkte mit technischem Beratungsbedürfnis zu verkaufen, ist für mich besonders reizvoll.“ Die Frage, was sein Erfolgsgeheimnis sei, beantwortet Matthias Rhyner mit seiner positiven Grundeinstellung und einer gesunden Portion Menschenverstand. Die persönliche Beratung und Unterstützung durch die

Fachvorsteherin seien ebenfalls ein wichtiger Faktor gewesen. Neben Job und Weiterbildung spielt Rhyner gerne Unihockey und geht im Winter auf die Piste. Allen, die noch am Anfang der Ausbildung stehen, empfiehlt er, sich bei den Übungen und Praxisfällen besonders zu engagieren, auch wenn dies manchmal anstrengend sei.

Bildlegende: Nathalie Torri, Fachvorsteherin Marketing & Verkauf an der ibW gratuliert Matthias Rhyner zum Swiss Marketing Junior Sales Manager Award.

Über die Organisation:

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen. Sie übernehmen von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. Sie gestalten und realisieren aufgrund definierter Ziele den persönlichen Verkauf. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben, pflegen und entwickeln selbst Kundenbeziehungen. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich auf alle Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung des Produkts und des Preises und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und –intensivierung. Verkaufsfachleute betreuen ihren Arbeitsbereich selbstständig. Als entscheidendes Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden tragen sie grosse Verantwortung und beeinflussen massgeblich den Erfolg des Unternehmens. Mehr: ibw.ch

Pressekontakt:

ibW Höhere Fachschule Südostschweiz
Gürtelstrasse 48 Gleis d
Postfach 354
7001 Chur

Kategorie
Wissenschaft & Forschung & Bildung

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/ibw-absolvent-wird-zum-besten-verkaufsfachmann-im-aussendienst-gekuert*