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

26.02. 2025

JK Development baut mit Stefan Jakob und Reto von Arx die «Strategic Alliance» aus

Von JK Development



Bild Rechte
JK Development GmbH

(Zug)(PPS) **Die JK Development GmbH verstärkt ihre strategischen Allianzen und erweitert ihr Dienstleistungsangebot. Durch die Weiterentwicklung der «Scale Services» und die Einführung von «Growth Management» bietet das Unternehmen seinen Kunden ab sofort noch umfassendere Lösungen für Cross- und Up-Selling in der DACH-Region.**

Weiterentwicklung der «Scale Services»

Die «Scale Services» sind seit einem Jahr fester Bestandteil im Cross-Selling von JK Development. Sie haben sich erfolgreich rund um die Kerndienstleistungen des Telemarketings etabliert. Stefan Jakob, der als Chief Revenue Officer die «Scale Services» 2024 eingeführt hat, wechselt in eine neue Rolle bei JK Development.

Ab dem 1. März 2025 ist Stefan Jakob bei der SWITRECO AG in Basel als CEO tätig und wird ab sofort als Advisory Lead (Berater für Produkt- und

Dienstleistungsmanagement) eng mit JK Development zusammenarbeiten. In dieser Konstellation wird das indirekte Vertriebsmodell von JK Development gefestigt und weiter ausgebaut, insbesondere in den Bereichen Sales Excellence und Social Selling.

Up-Selling durch «Growth Management»

Ein weiterer strategischer Wachstumsschritt ist die Integration der Growth Management GmbH aus Zug unter der Leitung von Reto von Arx in die «Strategic Alliance» von JK Development.

Seit dem 1. Februar 2025 bietet Growth Management exklusive Dienstleistungen in den Bereichen Sales-Training und Akquisestrategien an. Workshops vermitteln Kunden praxisnahe und in den letzten 12 Jahren erfolgreich umgesetzte Methoden. Vertriebsteams werden dabei aktiv bei den Neukundenterminen begleitet, damit generierte Neukundentermine erfolgreich in Abschlüsse verwandelt werden. Durch dieses erweiterte Up-Selling-Angebot garantiert JK Development seinen Kunden eine höhere Erfolgsquote in der Umwandlung von qualifizierten Leads in Deals.

«Mit dem wachsenden Erfolg unseres Kerngeschäfts und durch den Ausbau unserer Dienstleistungen – sowohl intern als auch in der Strategic Alliance – bieten wir unseren Kunden zukunftsfähige integrierte Lösungen», betont Marco Mannhart, CEO von JK Development.

Zukunftsperspektive für weitere Services

Die gezielte Weiterentwicklung ist damit zentraler Bestandteil der langfristigen Wachstumsstrategie von JK Development. Neben der laufenden Optimierung der bestehenden Dienstleistungen sind zusätzliche Services in Planung, insbesondere im Bereich der ganzheitlichen Betreuung administrativer Aufgaben bei Bestands- und Neukunden.

Mit dieser Neuausrichtung stellt sich JK Development deutlich stärker für Unternehmen auf, die ihren Vertrieb optimieren und erfolgreich wachsen wollen.

Über die Organisation:

Die JK Development GmbH ist ein Schweizer Dienstleistungsunternehmen, welches ihren Kunden Fullservice rund um die Neukundengewinnung und Kundenbetreuung im B2B-Bereich offeriert. JK Development wurde im Jahr 2011 gegründet. Der Hauptsitz befindet sich in Zug. Neben der Schweiz ist das Unternehmen auch in Deutschland (Standort München) und Österreich (Standort Wien) tätig. Inhaber und CEO ist Marco Mannhart.

Zu den klassischen Dienstleistungen gehören B2B-Telemarketing, Inside Sales, Customer Care und Datenbankservices. Als einer der wenigen Schweizer Anbieter agiert JK Development in der Neukundenakquise neben Deutsch auch in Französisch, Englisch, Italienisch und sieben weiteren Sprachen. So kann aus einer Hand das Zielpublikum vom gleichen Dienstleister auf die ganze Schweiz, die europäischen Nachbarländer und den englischsprachigen Raum ausgedehnt werden.

Im Portfolio der «Scale Services» bietet JK Development skalierbare Leistungen wie Partner- und Pipeline- und Lead-Management für Events an. Workshops zum Outbound Calling und Sales Excellence sowie Social-Selling- und HubSpot-Strategien ergänzen das Angebot. Das Training nach der Growth-Management-Methode und die Erstellung von Content Creation runden das Sales Enablement ab.

Pressekontakt:

Brand Affairs AG
Reto Zangerl
Mühlebachstrasse 8, 8008 Zürich

044 254 80 00
reto.zangerl @ brandaffairs.ch

Kategorie
Medien & Telekommunikation

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/jk-development-baut-stefan-jakob-und-reto-arx-die-strategic-alliance-aus*