

SERIE JUNGE UNTERNEHMEN

Kunden finden und binden

Akquise-Helfer, Hofbieber. In einer Serie gibt WRF jungen Unternehmen die Möglichkeit, sich zu präsentieren. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die Akquise-Helfer aus Hofbieber vor. WRF sprach mit den Gründern Johannes Röder und Gesa Gröning, die sich zum Ziel gesetzt haben, kleine und mittlere Unternehmen kommunikativ zu unterstützen.

Was genau machen Sie?

Johannes: Wir betreuen KMUs im Bereich Marketing, Vertrieb und Akquise. Aktuell geht es viel um Digitalisierung, da digitale Prozesse in alle Bereiche des Unternehmens hinreichen. Wir beraten nicht nur, sondern helfen auch ganz praktisch bei der Umsetzung zum Beispiel bei der Website-Optimierung. Außerdem prüfen wir für unsere Kunden finanzielle Fördermöglichkeiten.

Welche Qualifikationen bringen Sie mit?

Gesa: Johannes ist Diplom Betriebswirt, ich habe im Kommunikationsbereich studiert. Vor unserer Zeit als Akquise-Helfer haben wir in Unternehmen und Agenturen gearbeitet. Wir waren aber auch schon davor einzeln selbstständig und hatten erste gemeinsame Projekte. Besonders die Arbeit in Agenturen hat uns geprägt. Wir haben gelernt, schnell, zuverlässig und lösungsorientiert zu arbeiten.

Was waren Ihre bislang spannendsten Projekte?

Johannes: Das war der Aufbau und die Vermarktung eines Festivals. Da ich mich privat viel mit Musik und Popkultur beschäftige und mein Hobby damals Teil meiner Arbeit war. Mit den Künstlern in Kontakt zu kommen und all das hinter den Kulissen kennen zu lernen, was ich oft als Besucher gesehen hatte, war spannend. Das Melt! Festival ist heute noch erfolgreich.

Gesa: Besonders spannend für mich waren der Aufbau des Web-TV-Senders „Immo TV“ und der Aufbau des Senders „Antenne Sylt“. Ich war vor dem Sendestart Teil toller Gründerteams und konnte mein Kommunikationswissen vor und hinter Mikrofon und Kamera einbringen.

Warum sind Sie Unternehmer:in geworden?

Johannes: Ich habe irgendwann festgestellt, dass selbstbestimmtes Arbeiten und der Fokus auf meine Lieblingsthemen Marketing und Vertrieb für mich wichtig sind. Im Angestelltenverhältnis waren ein Großteil Administration und interne politische Themen. Der direkte Kundenkontakt geriet mit mehr Personalverantwortung in den Hintergrund.

Gesa: Jedes Projekt ist anders. Ich vernetze gerne Menschen, lerne Neues dazu und freue mich, wenn ich mein Wissen weitergeben kann. Das macht für mich meine Selbstständigkeit aus.

www.akquise-helfer.de

LinkedIn: @akquise-helfer



Unterstützen KMU bei der Kommunikation: Gesa Gröning und Johannes Röder (v. li.)

SIDE by SIDE

Du dein Business.
Wir dein Backoffice.

sidebyside-backoffice.de

Baranowski
Der Weg ist das Ziel

eduTECS

Ausbildereignung
- IHK AdA Schein

**Sichere Dir schnell
Deinen Platz!**

www.baranowski-bildung.de