

Serie: CallCenterProfis im Porträt



Job hin oder her: Thomas Zacharias verbringt viel Zeit mit seinen beiden Jungs, und das am liebsten draußen.

Thomas Zacharias

Okay, dieser Mann ist definitiv anders als andere. Darin sind sich irgendwie alle einig. Es sei der bunte Hund der Branche, sagen gleich mehrere Gesprächspartner. Und er sei kreativ, intelligent, offen, meinungsfreudig und ein guter Netzwerker. Thomas Zacharias von der Münchener tricontes ist jetzt gut 15 Jahre in der Call Center-Branche und hat sie schon ganz schön bewegt. Dabei hätte er auch Hoteldirektor werden können ...

Fotos: Thomas Zacharias (privat)

Porträtreihe

Sie sind Zitate- und Impulsgeber, sie bringen die Branche voran und schaffen Arbeitsplätze. Man begegnet ihnen auf Kongressen und liest die Umsatzzahlen ihrer Unternehmen – die führenden Köpfe der Call Center-Branche sind bekannt und gefragt. Unbekannt ist zumeist, welche Werdegänge sie absolviert haben, welchen Philosophien sie anhängen, welche Haltungen sie pflegen, was für Menschen sie sind. CallCenterProfi hat deshalb eine Porträtreihe gestartet. Heute geht es um Thomas Zacharias.

Meetings mit Thomas Zacharias (40) dauern maximal 60 Minuten, denn er könne sich „schlicht nicht länger konzentrieren“. Es ist Sommer, heiß und Thomas Zacharias, dessen Büro bei tricontes in München im obersten Stock direkt unterm Dach liegt, empfängt in Flipflops, Shorts und T-Shirt – was einem nicht einmal in den jugendlichsten Werbeagenturen passiert, geschweige denn in der stets um Seriosität bemühten Call Center-Branche. Seine Kollegen in der Geschäftsführung hätten nur allzu gern einen Dresscode eingeführt, der mit derlei legerer Klamotte im Büro ein für alle Mal aufräumt – offensichtlich chancenlos.

Sein Werdegang, sagt Thomas Zacharias, sei „eine einfache Geschichte“. Und eine ebenso bewegte: Der Hannoveraner verlässt seine Heimat, um in Augsburg Sozioökonomie zu studieren, allerdings stellt er schnell fest: „Das geht nicht!“ ... eben weil er sich nicht länger als 60 Minuten konzentrieren kann. Er wechselt ins Multilevel-Marketing und verkauft Versicherungen, dann startet er als Interviewer bei einem Marktforschungsinstitut in Stuttgart. Ziemlich schnell interviewt er nicht mehr selbst, sondern betreut andere Interviewer. Die Mafo-Karriere endet jäh, denn Thomas Zacharias ereilt der erzieherische Ruf des Vaters, eines Regie-

rungsbeamten, und der möchte naturgemäß, dass sein Sohn eine ordentliche Ausbildung macht. Die Voraussetzungen sind gut, denn der Spross bringt einige Talente mit: Er kann gut kellnern, gut rechnen und beherrscht Englisch und Französisch verhandlungssicher sowie Kroatisch, Italienisch und Spanisch so gut, „dass ich damit einen schönen Urlaub verbringen kann“. Und so absolviert er eine Lehre als Hotelkaufmann im legendären Hotel „Hafen Hamburg“ gegenüber den Landungsbrücken. Nach erfolgreichem Abschluss wirbt ihn Rüdiger Kowalke ab, ein König in der Hamburger Gastronomieszene, der unter anderem Hamburgs traditionsreiches Fischereihafenrestaurant betreibt. Kowalke eröffnet damals das ebenfalls sehr gute Restaurant „Fischmarkt“ und bestellt Thomas Zacharias als Geschäftsführer. Gerade mal sechs Monate später folgt der nächste Abwerbeversuch: Thomas Zacharias soll zweiter Direktor in einem Hotel in Augsburg werden. „Da habe ich mir gedacht: Ich bin 25 Jahre alt und schon zweiter Direktor, also bin ich mit 27 Jahren erster Direktor und dann ist meine Karriere zu Ende. Also

also den Call Center-Job. Fünf Jahre später wird er als Vorstandsvorsitzender das Call Center Camelot AG mit mehr als Tausend Mitarbeitern und zig Millionen Umsatz an die Börse gebracht haben. Sechs Jahre später wird er Camelot verkaufen, sieben Jahre später wird diese AG eines der spektakulären Opfer der Dot.com-Blase geworden sein. Doch immer schön der Reihe nach.

Hervorragender Rhetoriker im Bermuda-Anzug

Statt also zweiter Hoteldirektor zu werden, bewirbt sich Thomas Zacharias bei Jean-Pierre Cismaresco als Assistent der Geschäftsführung und Projektleiter – und fliegt gegen Ende der Probezeit achtkantig raus. Noch heute liegt ungläubiges Staunen in Thomas Zacharias' Stimme, wenn er sagt: „Er hielt mich für unfähig!“ Daraufhin – wir schreiben das Jahr 1996 – wechselt Thomas Zacharias zu einer Münchener Dialog-Agentur, die eine Telefonmarketing-Abteilung aufbauen will: zu bas! Die ehemalige bas-Chefin Monika Beumers, die seit einigen Jahren auf Mauritius lebt, antwortet binnen Stunden auf die Mail-Anfrage, ob

bringt es an die Börse. Nur drei Jahre nach ihrer Gründung als bas-Abteilung zählt die Camelot AG 1000 Mitarbeiter. In der Rückschau sagt Zacharias: „Der Börsengang war die schlimmste Zeit meines Lebens. Ich habe rund um die Uhr gearbeitet und musste parallel quasi ein BWL-Studium absolvieren und auch gleich noch die Steuerberaterprüfung. Ich habe mich selbst solange befördert, bis ich restlos überfordert war. Dann platzte die Big Bubble.“ Und er fügt hinzu: „Ich bin kein Manager-Manager, ich bin Verkäufer! Für alles andere bin ich nicht begabt.“

Als die Blase platzt, brechen Camelot die Kunden weg, nun sind Sanierer gefragt. 2001 übernimmt die österreichische CLC AG die angeschlagene Camelot AG, 2002 meldet Camelot Insolvenz an. Für Thomas Zacharias ist die AG zu diesem Zeitpunkt „längst nicht mehr mein Laden“. Es gibt Leute, die reinreden. Und da Thomas Zacharias nach eigenem Bekenntnis zwei Dinge überhaupt nicht ertragen kann – nämlich weisungsgebunden arbeiten und wenn Kunden seinen Agents gegenüber respektlos werden – ist es nur eine Frage der Zeit, bis er CLC verlassen muss. Das war im Jahr 2001, „da hing mein Herz schon lange nicht mehr dran“. Heute ist er wohl ebenso erstaunt wie froh, dass ihm niemals jemand den Absturz der Camelot persönlich angekreidet hat. Im Gegenteil: Unmittelbar nach seinem unsanften Abschied gibt es gleich wieder die ersten Jobangebote „Meine Bedingung: Ich komme nur, wenn ich nicht in den Vorstand muss!“ Nach einer kurzen Liebäugerei mit twenty4help, aus der aber letztlich nichts wird, kümmert sich Thomas Zacharias um den internationalen Vertrieb von Suse Linux. Bis Suse Linux von Novell gekauft und Thomas Zacharias freigestellt wird. Wieder einmal frei und ungebunden (sieht man mal von zwei besonders wichtigen Menschen in seinem Leben, seinen sechs und neun Jahre alten Söhnen ab), beschließt Thomas Zacharias, sich selbstständig zu machen. Er wendet sich an Oliver von Garczynski und Christoph Thiem, die unter dem Namen Xanthos noch eine kleine Rumpfmanschaft aus der Camelot AG gerettet hatten. >>

„Wenn es irgendwo etwas Neues auszuprobieren gilt, dann gibt man es am besten an Thomas Zacharias.“
Harald Henn, Marketing Resultant

fasste ich einen anderen Plan!“ – ein Verlust fürs Hotelleriegewerbe und ein Gewinn für die Call Center-Branche, meint beispielsweise Berater Harald Henn von Marketing Resultant. Er sagt über Thomas Zacharias: „Von seiner Sorte haben wir in der Branche nicht viele. Wir haben viel graue Masse, viele grundsolide Handwerker. Thomas Zacharias ist hingegen ein helles, kreatives Köpfchen. Er ist der Richtige für gute, kreative Lösungen, weil ihm immer etwas einfällt und er den Mut hat, Dinge auszuprobieren. Wenn es irgendwo etwas Neues auszuprobieren gilt, dann gibt man es am besten an Thomas Zacharias.“ Mit 25 Jahren probiert Thomas Zacharias

sie zu diesem Porträt etwas beitragen wolle: „Na klar kann ich was zu Zach sagen – nur Nettos natürlich. Zum Beispiel, dass er so überzeugend am Telefon ist, dass ich ihn in einem Telefongespräch eingestellt habe, ohne ihn zu sehen! Er ist ein hervorragender Rhetoriker und sehr modemutig. Der einzige Geschäftsführer, den ich jemals im Bermuda-Anzug beim Kunden gesehen habe. Auch seine popfarbigen Hemden sind legendär!“ Was auf diese „Blind-Anstellung“ folgt, ist eine zunächst beispiellose Erfolgsgeschichte: Thomas Zacharias baut die Telefonmarketing-Unit von bas aus, gründet dann das Call Center unter dem Namen Camelot aus und

Hochpreisiges Experimental-Telefonmarketing

„Ich habe Olli und Christoph angerufen und nach drei Tagen war der Drops gelutscht. Dann haben wir uns ein halbes Jahr vorbereitet und Ende 2004 aus Xanthos tricontes gemacht. Wir haben im ersten Jahr den Umsatz verdreifacht, im zweiten verdoppelt und im dritten noch einmal um 50 Prozent gesteigert und jetzt ist alles gut“, sagt Thomas Zacharias. tricontes ist als kleines, feines Call Center positioniert, das Nischen abdeckt und damit gute Preise erzielt. Derzeit zählt tricontes gut 120 fest angestellte Mitarbeiter, richtig groß soll das Team niemals werden, sagt Thomas Zacharias, denn erstens könne man bei einer geringen Größe die Leistungen viel besser verkaufen und zweitens könnten große Call Center einfach keine kleinen Kunden betreuen. Man biete zeitkritische, beratungsintensive Services und betreibe viel Experimental-Telefonmarketing. Entsprechend kostet die B-to-B-Telefonstunde bei tricontes 45 Euro. Auch in der B-to-C-Telefonie seien vernünftige Preise zu erzielen. Rund 20 aktive Kunden betreut das Team derzeit, darunter der Großkunde Aegon, aber auch eine Firma aus Essex, die Mikroprozessoren herstellt, ein Grafikstudio aus Amsterdam, die Unternehmensberatung Oliver Wyman aus Chicago, die Brauerei Erdinger oder auch die Firma, die auf der letzten Messe in Frankreich 127 Visitenkarten generiert hat, die nun mal

just von Muttersprachlern nachtelefoniert werden müssten.

„Es gibt einen Markt für teures Telefonmarketing! Die Nachfrage nach kompliziertem, aufwändigem Telefonmarketing ist hoch“, so Zacharias. „Seit der Gründung von tricontes habe ich nur noch nette Kunden, die auf Augenhöhe mit uns zusammenarbeiten; wir diskutieren nicht über Stellen hinter dem Komma; wir entwickeln Lösungen und dafür ernten wir Respekt und Freundlichkeit.“

Der bescheuerteste Standort Deutschlands

tricontes liegt direkt am Münchener Hauptbahnhof – der „bescheuerteste Standort Deutschlands“, meint Thomas Zacharias, womit er aus betriebswirtschaftlicher Sicht Recht haben dürfte.

München hat gerade mal 3,7 Prozent Arbeitslose, die Innenstadtmieten sind erklecklich. Zwar zieht die Firma 2009 um und vergrößert sich auf 1 000 Quadratmeter, es geht aber nicht auf die billige grüne Wiese, sondern just um die Ecke, damit die Mitarbeiter weiterhin einen zentral gelegenen Arbeitsplatz haben. „Die Agents verdienen unser Geld und deshalb darf man nicht an den Agents sparen!“, ist Thomas Zacharias überzeugt. Die Mitarbeiter hätten es nett bei tricontes. Einige bräuchten ihre Eltern mit, um zu zeigen, wie sie arbeiten. Um geistiger Unterforderung keine Chance zu geben, betreuen alle



Der Mann ist mitunter hart zu sich selbst: „Ich bin unermesslich unbegabt für den Golfsport, ich golfe gegen meine Natur, aber wenn ich mir mal was in den Kopf gesetzt habe ... außerdem stirbt die Hoffnung zuletzt!“

Mitarbeiter mehrere Kunden und telefonieren sowohl Inbound als auch Outbound.

Bei tricontes gibt es, außer es sind Rechtsbelehrungen erforderlich, keine Gesprächsleitfäden. „Wir haben Leute, die darüber nachdenken, was sie tun“, sagt Thomas Zacharias. Die Agents erhalten grundsätzlich ein höheres Gehalt als üblich und werden immer wieder direkt von der Geschäftsführung betreut. (Übrigens: Wer als Kunde es wagt, einen tricontes-Mitarbeiter abzuwerben, kassiert eine Konventionalstrafe in Höhe von bis zu einem Jahresgehalt, ist in den AGB nachzulesen!)

Hohe Taktzahl die manchmal gebremst werden muss

Thomas Zacharias ist innerhalb des Chef-Trios für Vertrieb, Marketing und PR zuständig. „Bei uns gibt es immer Chefarztbehandlung. Wenn ich einen Auftrag generiert habe, kommen meine Kollegen mit ihren Kernkompetenzen, die ich nicht habe, etwa im strukturierten Abarbeiten.“ Gefragt, wie es sich so mit Thomas Zacharias zusammenarbeitet, antwortet tricontes-Geschäftsführer Christoph Thiem: „kreativ, professionell und freundschaftlich“. Es handele sich um



E-bundesanzeiger.de ist die Lieblingslektüre von Thomas Zacharias. „Ich vergleiche die Zahlen von Call Centern im Ranking von CallCenterProfi mit deren Jahresabschlüssen – und stelle dabei regelmäßig eine eklatant geringe Rendite bei den Top 20-Call Centern fest“, feixt er.

WITH US MERGER  ACQUISITION WORKS 

Wenn Sie in der Customer-Service-Industrie mögliche Unternehmenskäufe prüfen, sollten Sie mehr über Ihren Partner erfahren, als auf dem Papier steht. Die JCG Consulting Group erweitert Ihre Due Diligence um die „weichen“ Faktoren und Einschätzungen, die häufig erfolgsentscheidend sind – aus der Innensicht eines branchenweit ausgezeichnet vernetzten Beratungsunternehmens. Nutzen Sie unsere Marktkenntnisse und Kontakte.

Mehr unter kontakt@jcg-group.de oder www.jcg-group.de



JCG CONSULTING GROUP AG

www.ci-gate.com


Werden Sie **Kundenkommunikationskönig!**

Kundenkommunikationskönige sind für uns Menschen, die den Kunden durch brillanten Service ebenfalls zum König machen.

Rund 400 motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten als individuelle Experten die Kunden renommierter Unternehmen wie Lufthansa, BayernLB, Bayern Card-Services, Sparkassen oder Deutsche Kreditbank.

CommuniGate
 Kommunikationsservice GmbH
 Personalabteilung
 Frau Sandra Zebisch
 (08 51) 95 12 -149
 Dr.-Ernst-Derra-Straße 2
 94036 Passau

Ein Unternehmen der:



CommuniGate
Mit Kunden verbunden.

Unterstützen Sie unser Wachstum als

Projektleiter Outbound (w/m)

Ihre Hauptaufgaben:

- Aufbau und Implementierung des neuen Geschäftsfeldes Outbound
- Organisation, Steuerung und Optimierung von Outbound-Projekten für den Finanz- und Energiemarkt
- Aufbau, Führung und Entwicklung eines Outbound-Teams
- Überführung der Projekte in das operative Tagesgeschäft

Ihr Profil:

- (Fach-)Hochschulstudium oder vergleichbare qualifizierte Ausbildung
- Fundierte Projektleitungserfahrung
- Mehrjährige Führungserfahrung im telefonischen (Outbound-)Kundenservice
- Beherrschung der gängigen Führungsinstrumente

Projektmanager (m/w)

Ihre Hauptaufgaben:

- Eigenverantwortliche Planung, Umsetzung und Steuerung von Projekten wie Implementierung neuer Kundenaufträge aus dem Finanz- und Energiemarkt, Standorterweiterungen, interne Projekte zur Optimierung der Abläufe sowie der Infrastruktur etc.

Ihr Profil:

- (Fach-)Hochschulstudium oder vergleichbare qualifizierte Ausbildung
- Fundierte praktische Erfahrung im Projektmanagement und im Umgang mit den gängigen Projektmanagementtools
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen und Organisationstalent
- Erfahrung in der Moderation von Besprechungen und Workshops

Bereichsleiter (m/w) Qualitäts- und Prozessmanagement

Ihre Hauptaufgaben:

- Ausrichtung und Weiterentwicklung der Verantwortungsbereiche Qualitäts- und Prozessmanagement, Ideenmanagement, Zertifizierungen und Notfallmanagement
- Koordination und Steuerung des operativen und administrativen Prozessmanagements, der Qualitätssicherung, des Ideenmanagements und der Zertifizierungen
- Schwerpunktdefinition sowie Prozessaufbau und -pflege eines Notfallmanagements
- Personalverantwortung für derzeit 10 Mitarbeiter

Ihr Profil:

- Studium der Wirtschaftswissenschaften/-informatik oder vergleichbarer Hintergrund
- Mehrjährige Erfahrung im Qualitäts- und Prozessmanagement
- Umfassende Kenntnisse über Verfahren und Methoden zur Prozessoptimierung und Produktivitätssteigerung
- Fundierte Führungserfahrung in ähnlicher Position

Ausführliche Stellenbeschreibungen finden Sie unter: www.ci-gate.com/karriere

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit möglichem Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung: cig-bewerbung@ci-gate.com

einen Vor- und Querdenker, der jederzeit auch eine unbequeme Wahrheit beim Namen nennt; „da wird nicht lange diskutiert“. Dirk Scholand von der Beratung Scholand & Beiling, der schon Ende der 90er auf o.tel.o-Seite mit Thomas Zacharias zusammenge- arbeitet hat, bestätigt: „Er ist ein extrem offener Mensch, sehr meinungs- freudig. Man kann sich wunderbar an ihm reiben – und muss ihn manchmal in der Taktzahl zurückdrehen. Er ist ein intelligenter Kopf, ein guter Netz- werker und ein toller Freund.“

Ein bunter Vogel, der sich seinen Ruf erarbeitet hat

Und auch von der Kundenseite wird gelobt: Vicky Giourga, Vice President Customer Service HSE 24 bei der Home Shopping Europe AG, beschreibt

Thomas Zacharias als kreativ, innova- tiv und kundenorientiert; „kundenori- entiert nicht nur in Bezug auf den Auftraggeber: Er hat auch ein Gespür für den Endkunden, das man selten findet.“ tricontes ist für HSE 24 in der Bestellerfassung und der Kundenbe- treuung tätig und hat diesen Job in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgeweitet. „Was tricontes be- sonders gut kann, sind Feuerwehr- löschaktionen auf sehr hohem Ni- veau!“ Zu Zacharias fügt sie hinzu: „Er ist ein bunter Vogel, der sich die- sen Ruf hart erarbeitet hat. Aber er ist wohl der einzige bunte Vogel, der in der Branche gern gesehen wird.“ Und was sagt er über sich selbst? Er sagt: „Ich fühle mich beschenkt vom lieben Gott – mit Talenten, die es mir ermöglichen, immer auf die Füße zu

fallen. Ich verfüge über maximale Au- thentizität und erreiche damit maxi- malen Erfolg. Wer authentisch ist, ist glaubwürdig. Und damit bin ich für viele ein Partner über eine sehr, sehr lange Zeit. Viele sagen, ich sei ein Spinner oder arrogant – aber keiner kann sagen: Thomas Zacharias macht einen Scheiß-Job! Du musst Deinen Job immer sauber machen und als Mensch beständig bleiben. Du kriegst mein Herz, wenn Du mit einem Auf- trag zu mir kommst!“

Von Konzentrationsschwächen keine Spur

Thomas Zacharias' Dachbüro schmü- cken Kinderzeichnungen, ein Pent- house-Kalender und das eine oder andere Erinnerungsstück aus seiner beruflichen Vergangenheit. Man ver-

Serie: CallCenterProfis im Porträt

Sie wünschen sich ein bestimmtes Porträt eines „alten Hasen“? E-Mail an die Redaktion genügt!

lässt es durchs verglaste Raucherzimmer, bevor es die steile Treppe wieder runter ins Call Center geht. Durch die Glasscheibe haben die rauchenden Mitarbeiter einen Blick auf ihren Chef und umgekehrt. Gefragt, ob es bei tricontes tatsächlich so locker, anständig und nett zugehe, wie Herr Zacharias kolportiert, brandet spontan Jubel auf.

Zu guter Letzt: Das Gespräch mit Thomas Zacharias hat deutlich länger als 60 Minuten gedauert – von Konzentrationsschwächen dabei keine Spur. Ob er nur kokettiert hat? ■

Vera Hermes



BAADER

Die Baader Bank AG ist als Vollbank mit über 320 Konzern-Mitarbeiter/-innen die führende unabhängige Wertpapierhandelsbank in Deutschland und Mitglied an zahlreichen in- und ausländischen Börsen.

Als börsennotierte Aktiengesellschaft haben wir noch viel vor. Wir suchen daher für unsere Zentrale in Unterschleißheim bei München einen

Mitarbeiter CRM / Vertriebssteuerung (m/w)

Neben der Unterstützung bei der Koordination aller vertriebsrelevanten Aktivitäten ist die fachliche Administration unserer CRM-Datenbank Ihre Schwerpunktaufgabe.

Nach einer intensiven Einarbeitung verwalten Sie die CRM-User, stellen die Daten-Qualität sicher, führen Analysen mit der Erstellung der entsprechenden Reports durch, schulen unsere Mitarbeiter und sind erster Ansprechpartner für die CRM-User. Außerdem wirken Sie bei der Weiterentwicklung von CRM-Konzepten mit und unterstützen CRM-systemtechnisch Vertriebs- und Marketingaktionen.

Anforderungsprofil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Banken-/Börsenumfeld
- Berufserfahrung im Bereich CRM-Administration, Vertriebskoordination, Kundenbetreuung/-service
- Ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Kommunikationsstark

Sie werden bei uns einen modernen und zukunftsorientierten Arbeitsplatz mit sehr angenehmen Arbeitsbedingungen vorfinden. Ein sehr attraktives Gehaltspaket mit interessanten sozialen Leistungen wartet auf Sie.

**Baader Bank AG, Personal, Frau Simone Millik
Weihenstephaner Str. 4, 85716 Unterschleißheim
Tel.: 089/5150-1023, Karriere@Baaderbank.de**



MediFox ist mit über 30 Prozent Marktanteil der bundesweite Marktführer von Softwarelösungen für das Sozialwesen im Bereich Altenpflege. Wir bieten ein attraktives Umfeld in einem dynamischen, durch die demografische Entwicklung geprägten Markt mit hohem Wachstumspotenzial.

Für den Ausbau und die Weiterentwicklung unserer Serviceabteilung suchen wir Führungspersönlichkeiten mit natürlicher Autorität und einem hohen Anspruch an exzellenten Kundenservice.

Service-Center-Leiter (w/m) und 2 Teamleiter (w/m)

Ihr Profil:

- mehrjährige praktische Erfahrung mit nachweisbarer Kompetenz im Service/Call-Center Management verbunden mit motivierender Mitarbeiterführung
- Kenntnisse der Personalbedarfs- und Einsatzplanung
- strategische Planung und Umsetzung, gekoppelt mit Belastbarkeit und Flexibilität
- ausgeprägte Kundenorientierung
- Entscheidungsfreude und Konfliktfähigkeit
- technisches Verständnis im IT-Umfeld

Ihre Aufgaben:

- disziplinarische Führung, Entwicklung und Begleitung von Mitarbeitern
- Zielerreichung in strategischer, wirtschaftlicher und operativer Hinsicht
- kontinuierliche Optimierung von Strukturen, Abläufen und Ergebnissen
- Konzeption, Entwicklung und Umsetzung von Methoden zur Qualitätssicherung und Effizienzsteigerung

Ist es Ihr Ziel, stets die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen? Sie haben Spaß am Umgang mit Menschen, Geduld, Humor und gesundes Selbstbewusstsein? Sie haben Interesse, in einem stark wachstumsorientierten Unternehmen mit einem Team hochmotivierter Mitarbeiter und allen Vorteilen eines etablierten Marktführers zu arbeiten und unser Geschäft aktiv mitzugestalten?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, gern auch per E-Mail, unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins.

MediFox GmbH & Co. KG

Junkersstraße 1
31137 Hildesheim
Tel.: 0 51 21. 28 29 1-0
Internet: www.job.medifox.de
karriere@medifox.de