

Neuer Businesspartner



Jens Bestmann

Hallo Jens. Du bist mit Deinem Unternehmen erneut Businesspartner vom CC-CLUB geworden. Erzähle uns doch kurz, wofür Dein Unternehmen im Markt steht und was Euer USP im Kundenservice ist.

Klar definiertes Ziel ist es, den Wohlfühlfaktor im täglichen Kundendialog durch smarte akustische Lösungen in den Mittelpunkt zu stellen. Der Schlüssel des Erfolges zur Lösung von akustischen Problemen ist die Einbeziehung von Mensch und Arbeitsmitteln, völlig losgelöst vom Zeichenbrett.

Mit Innovation, Technologie sowie einem herstellerunabhängigen, anwenderorientierten Produktportfolio, hält ProCom-Bestmann in seinen drei Bereichen seit vielen Jahren eine ausgewogene, führende Marktposition. Von 1993 bis heute steht mein Unternehmen, mit Hauptsitz in Naumburg/Nordhessen sowie zusätzlichen, deutschlandweiten Büros, sowohl für exzellente Beratung als auch optimalen Vor-Ort-Service. Der Erfolg des Unternehmens ist der Erfolg meiner MitarbeiterInnen. Respekt und Vertrauen gehören genauso zu unserem Arbeitsalltag wie der Stolz auf das, was wir gemeinsam schaffen. Die Lebensqualität am Arbeitsplatz nachhaltig zu verbessern, treibt uns als engagiertes Team täglich an.

Was hat Dich bewegt, erneut eine intensive Partnerschaft mit dem CC-CLUB einzugehen und mit welcher Erwartungshaltung gehst Du in die Zusammenarbeit?

Ab und an braucht es eine distanzierte Betrachtung, um bisherige sowie zukünftige Strategien zielführend bewerten zu können. Wir haben in unserer Marketing-Kommunikation klare Ziele definiert und sehen mit dem CC-CLUB sowie seinem Engagement einen großen Multiplikator, um diese zu erreichen. Genau das war dann auch mein Beweggrund, eine erneute Partnerschaft einzugehen.

Zudem ist die CLUB-Familie immer offen und herzlich, so dass alle Mitglieder untereinander schnell ins Gespräch und in den offenen Erfahrungsaustausch kommen. Der Kurs, der in den letzten Monaten verfolgt wird, ist aus unserer Sicht genau richtig: Kongress, Round Table, gesundheitsfördernde und wertschätzende Maßnahmen als Mitarbeiter-Incentives.

Wir sind aktiv als Business-Partner in der Unterstützung dabei: Ob als Sponsor bei Events oder als gefragter Referent bei Expertentreffen zu fachspezifischen Themen. Der CC-CLUB ist als Meetingpoint der Branche nicht wegzudenken und wir sind gerne ein Teil dieser interaktiven, vertrauensvollen Community. Lebendige Kommunikation und Austausch wie gemeinsame kreative Ansätze nebst frischen Impulsen stehen dabei im Vordergrund – Online sowie Offline.

Zurzeit stellt das Coronavirus die ganze Welt auf den Kopf. Wie könnt Ihr mit Eurer Lösung Kundenservice-Einheiten in diesen Krisenzeiten unterstützen?

ProCom-Bestmann bleibt aktuell lieferfähig und wird selbstverständlich weiterhin fair und transparent für seine Kunden arbeiten und keinesfalls die Abgabepreise für Produkte erhöhen!

Mit unserer Technologie, Erfahrung sowie den eingeleiteten Maßnahmen, stellen wir sicher, kundenseitige Anforderungen, Arbeitsabläufe im Homeoffice durchführen zu lassen, umzusetzen.

Für den Bedarf an kabelgebundenen USB-Headsets für den Einsatz im Homeoffice sind wir gut aufgestellt und erhalten wöchentlich Ware direkt ab Werk in Asien.

Hier erhöhen wir zusätzlich die eigenen Lagerbestände an unserem Firmensitz erheblich. Wegen der großen Nachfrage kann es jedoch immer wieder zu kurzen Lieferverzögerungen kommen. Die sich verändernde Situation bewerten wir täglich und passen unsere Prozesse den neuen Gegebenheiten an.

Gemeinsam mit den Verantwortlichen in den Unternehmen erarbeiten wir im direkten Dialog den Bedarf sowie die Anforderungen und bieten passende Headset-Lösungen, die lieferbar sind.

Für Fragen und Wünsche sind wir jederzeit gerne erreichbar.

Bleiben wir alle optimistisch und gesund.

Weitere detaillierte Informationen über unser Arbeitsumfeld unter:

<https://www.procom-bestmann.de>