Christin Bunn

Für Sie da – geballte Vertriebskompetenz bei W&H

FIRMENPORTRÄT Persönlich gehts am besten – eine Maxime, die auf den W&H Außendienst wortwörtlich zutrifft. Der österreichische Dentalproduktehersteller baut sein Team konsequent aus, und weiß um die Wichtigkeit von regionalen Ansprechpartnern sowie persönlicher Nähe. Einblicke in Strukturen, die verdeutlichen, dass auch in diesem Segment getreu dem Leitbild „People have Priority" der Mensch klar im Mittelpunkt steht.

Das Familienunternehmen W&H zählt weltweit zu den führenden Herstellern zahnmedizinischer Instrumente und Geräte. Gegründet 1890 von den Feinmechanikern Jean Weber und Hugo Hampel in Berlin und seit 1958 in Besitz der Familie Malata, setzt der Dentalproduktehersteller mit technologischen Neuheiten seit jeher wichtige Standards am Dentalmarkt. Derzeit zählt die W&H Gruppe weltweit drei Produktionsstandorte sowie 19 Tochterunternehmen – eine der Töchter ist W&H Deutschland.

Am deutschen Markt liegt die Fokussierung vertriebsseitig vor allem in der Betreuung von Dentalhandel, Zahnärzten und Universitätskliniken – und das bereits seit dem Jahr 1964. Kontinuität, Verlässlichkeit und Kompetenz, die besonders aus einem resultieren: einer starken Vertriebsmannschaft. Grund genug, um einen Blick hinter diese Disziplin zu werfen und die Menschen etwas näher zu betrachten, die täglich mit großer Leidenschaft für Branche und Beruf die flächendeckende hochqualitative Beratung und natürlich den Verkauf der W&H Produkte sicherstellen.

Starkes Team für starke Produkte

Wer bislang der Meinung war, dass die Tätigkeit eines Außendienstmitarbeiters auf dem bloßen Absatz von Produkten beruht, der irrt, denn der reine Verkauf stellt nur einen Bruchteil des Aufgaben- und Verantwortungsbereichs dar. Vielmehr geht es um die persönliche Präsentation und Informa-

***EINBLICKE**: Worauf beruhen die tägliche Motivation und Leidenschaft für Unternehmen und Branche? Wir wollten es noch etwas genauer wissen und haben bei einigen Ihrer Ansprechpartner hinter die persönlichen Kulissen geblickt.*

Roland Gruber *Leitung Vertrieb & Marketing*

Telefon: 08682 8967-0 • E-Mail: roland.gruber@wh.com

Meine Tätigkeit/Verantwortlichkeit? Ich bin für die strategische Weiterentwicklung von W&H am deutschen und österreichischen Markt verantwortlich. **Darum Marketing/Vertrieb:** Weil ich es liebe zu gestalten, neue Ideen umzusetzen, gemeinsam mit dem Team etwas zu bewegen und vor allem mit Menschen zusammenzuarbeiten. **Die tägliche Herausforderung?** Make dental green. **Die tägliche Leidenschaft?** Ganz klar – das Team.

Mein persönliches W&H: *Wagemutig & Humorvoll.* Wagemutig: Sich den schnell ändernden Herausforderungen stellen und offen sein für Neues. Humorvoll: Weil es Spaß macht, bei und für W&H zu arbeiten.

Christian Kurz *Key Account Manager*

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996042 • E-Mail: christian.kurz@wh.com

Meine Tätigkeit/Verantwortlichkeit? Ich trage die vertriebliche Verantwortung im Bereich Key Account Management, Business Development für die Segmente Oralchirurgie & Implantologie und Prophylaxe & Parodontologie, den B2B-Bereich und das KOL-Management. **Darum Marketing/Vertrieb:** Es gibt wohl kaum einen spannenderen und dynamischeren Bereich in der Zahnmedizin. **Die tägliche Herausforderung?** Den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden. **Die tägliche Leidenschaft?** Mit Herz und Leidenschaft mit unseren Produkten zu arbeiten.

Mein persönliches W&H: *Wertschätzung & Hervorragend.* Die Kultur bei W&H, gepaart mit innovativen und hervorragenden Produkten ist der Antrieb für unseren Erfolg.

Sindy Baltzer *Betreuung für PLZ 10–18, 39*

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996056 • E-Mail: sindy.baltzer@wh.com

Darum (ganz neu) zu W&H: Weil W&H ein spannendes, innovatives Unternehmen der Dentalindustrie ist. **Darum Zahnmedizin:** Getreu dem Motto „Smile. Have fun." gibt es für mich nichts Schöneres, als den intensiven Kontakt zu Menschen, die mit ihrem medizinischen Know-how zur Genesung und Gesunderhaltung von Patienten beitragen. **Der erste, zweite, dritte Eindruck von Endkunde und Branche?** Eine Branche mit viel Dynamik und Wandel am Markt, insbesondere beeindrucken mich die vielen jungen Zahnärzte mit ihrer Offenheit für Neues.

Mein persönliches W&H: *Weltoffen & Human.* Weltoffen im Sinne von internationaler Player und human durch die Fokussierung auf den Mensch im Mittelpunkt – in allen Bereichen.

Jacqueline Fraaß *Betreuung für PLZ 80–96*

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996020 • E-Mail: jacqueline.fraass@wh.com

Meine Tätigkeit/Verantwortlichkeit? Als Gebietsverkaufsleitung besteht meine Tätigkeit in der Beratung sowie Schulung von Partnern und Kunden. Dazu zählt auch die Teilnahme an Messen und Kongressen. **Darum Außendienst:** Jeder Tag bringt mir neuen/anderen Kontakt zu Menschen. Folglich ist immer Abwechslung gegeben, auch die Unabhängigkeit an meinem Job schätze ich sehr. **Die tägliche Herausforderung?** Wer im Außendienst tätig ist, erlebt kaum einen Tag, der einem anderen gleicht. Jeder Termin stellt andere Anforderungen und birgt neue Herausforderungen. **Die tägliche Leidenschaft?** Ich habe Freude daran, täglich neue Menschen kennenzulernen. Ich liebe die Herausforderung, nicht zu wissen, wer (oder wie viele) mir im nächsten Gespräch gegenübersitzen. Das erfordert nicht nur Verkaufsgeschick, sondern auch eine gute Portion Empathie und Menschenkenntnis sowie die Fähigkeit, sich schnell auf verschiedene Persönlichkeiten einstellen zu können.

Mein persönliches W&H: *Wandlungsfähig & Hochwertig.* Wandlungsfähig: Wir passen uns immer den Anforderungen des Marktes und den Herausforderungen der Kunden an. Hochwertig: In Bezug auf „made in Austria".

Claudia Martin-Esch *Betreuung für PLZ 33, 40–48, 50–53, 57-59*

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996049 • E-Mail: claudia.martin-esch@wh.com

Robert Nemeth

Betreuung für PLZ 35, 36, 54–56, 60–79, 97, 98

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996044
E-Mail: robert.nemeth@wh.com

Vanessa Schäfers

Betreuung für PLZ 19–32, 34, 37, 38, 49

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996043
E-Mail: vanessa.schaefers@wh.com

Rico Zschoche

Betreuung für PLZ 0–18, 39, 99

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996046
E-Mail: rico.zschoche@wh.com

Neben den bereits exemplarisch vorgestellten Personen, besteht das Vertriebsteam aus vier weiteren Mitarbeitern. ***Finden Sie hier Ihren persönlichen Ansprechpartner nach Region.***

tion rund um die W&H Produkte, dem entsprechenden Zubehör und weiteren Dienstleistungen, die den Praxisalltag vereinfachen und bestmöglich handhabbar werden lassen. Dabei immer im Fokus: der nachhaltige, systematische Auf- und Ausbau von Beziehungen.
Hierzu dienen insbesondere Messen, Kongresse, Kurse und sonstige Events, bei denen die Produkte erlebbar sind und direkt in ihrer Anwendung vorgestellt werden. Schließlich sind die Nähe zum Produkt und das persönliche Handling oftmals kaufentscheidend. Produktschulungen, die After Sales Betreuung sowie die Funktion als persönlicher Ansprechpartner für Vertriebspartner und Kunden zählen ebenfalls zum Aufgabenbereich.
Außendienstmitarbeiter bei W&H – ein Beruf, mit vielen Facetten, viel Leistung und noch mehr Verantwortung, dem das achtköpfige Deutschland-Team um **Roland Gruber** (Leitung Vertrieb & Marketing AT & DE) gerne nachkommt.

Netzwerkarbeit für noch mehr Synergien

Verstärkt wird das Vertriebsteam seit April dieses Jahres durch Key Account Manager **Christian Kurz** und dem Kompetenzbereich der Weiterentwicklung von Geschäftsfeldern in den Segmenten Chirurgie & Implantologie und Prophylaxe & Parodontologie – Zahnmedizinische Disziplinen, die eine intensive Auseinandersetzung mit Wissenschaft, Markt und Branche erfordern, um Produktlösungen genau da zu platzieren, wo sie Aufmerksamkeit erfahren und benötigt werden.
Exemplarisch liegt das Tätigkeitsfeld von **Christian Kurz** in der Beziehungspflege zu Handelspartnern, Universitäten, Industriepartnern, Verlagen sowie weiteren Multiplikatoren. Zuhören und Verstehen, Out-of-the-box-Denken, neue Netzwerke knüpfen und bereits bestehende synergetisch nutzen. Darüber hinaus wird er sich den Veranstaltungen annehmen, die Kurse mit auswählen, Vorträge ausbauen und bei Hands-on-Workshops den Anwendern die Möglichkeit bieten, W&H Geräte live zu erleben – für all das ist er genau der richtige Ansprechpartner.

INFORMATION

W&H Deutschland GmbH
Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
www.wh.com

Infos zum Unternehmen

KURSE 2019

Hygiene QM

· **Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis**

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam **nach den neuen Vorgaben ab 2019** (inkl. praktischer Übungen)

Dieser Kurs wird unterstützt von: METASYS, W&H, OMNI, Hu-Friedy

· **Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)**

Online-Anmeldung/ Kursprogramm

www.praxisteam-kurse.de

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: 0341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

© shutterstock.com/Maridav

SEMINAR A

Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam **nach den neuen Vorgaben ab 2019** (inkl. praktischer Übung)

NEU: E-Learning Tool

Die Inhalte richten sich nach den Richtlinien der DGSV und der RKI/BfArM/KRINKO.

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Seminarzeit: Freitag 10.00 – 18.00 Uhr
Samstag 09.00 – 18.00 Uhr

SEMINAR B

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 09.00 – 17.00 Uhr

Organisatorisches

SEMINAR A

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript	305,– € zzgl. MwSt.
Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript	260,– € zzgl. MwSt.
Teampreis	
ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript	515,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs/Person)	118,– € zzgl. MwSt.

SEMINAR B

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript	135,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs)	59,– € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung. Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!

KURSE 2019
Hygiene, QM

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für das Seminar A **(Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte[r])** oder das Seminar B **(Ausbildung zur QM-Beauftragten)** melde ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können.

Titel | Vorname | Name

Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

Titel | Vorname | Name

Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
Unna	15./16.02.2019 ❑	16.02.2019 ❑
Trier	12./13.04.2019 ❑	
Konstanz	10./11.05.2019 ❑	
Düsseldorf	17./18.05.2019 ❑	18.05.2019 ❑
Warnemünde	31.05./01.06.2019 ❑	01.06.2019 ❑
Leipzig	13./14.09.2019 ❑	14.09.2019 ❑
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 ❑	*21.09.2019 ❑
München	04./05.10.2019 ❑	04.10.2019 ❑
Wiesbaden	25./26.10.2019 ❑	26.10.2019 ❑
München/Essen*	08./09.11.2019 ❑	*09.11.2019 ❑
Baden-Baden	06./07.12.2019 ❑	07.12.2019 ❑

Online-Anmeldung unter: www.praxisteam-kurse.de

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Stempel