

Stellenangebote

Job-Online
Der große Stellenmarkt der
Druckindustrie im Internet
<http://www.calmbach.de>

Verkaufsprofi für die Regionen Südwestdeutschland/Rhein-Main

Wir sind eine angesehene und wirtschaftlich gesunde Bogenoffsetdruckerei in Südwestdeutschland und fertigen mit modernster vollstufiger Produktionstechnologie intelligente und innovative Problemlösungen für unsere

Kunden. Qualifizierte und engagierte Mitarbeiter und die individuelle Betreuung unserer Kunden sind die Basis unserer Unternehmensphilosophie. Wir möchten unser Wachstum ausbauen und suchen dazu den/die

Verkaufsberater/in im Außendienst

Sie bringen die besten Voraussetzungen mit, wenn Sie nach einer Ausbildung in einem grafischen Beruf und einer Weiterbildung zum Meister oder Techniker mehrere Jahre erfolgreich im Außendienst eines Druckunternehmens gearbeitet haben. Zudem sollten Sie ein sicheres und verbindliches Auftreten besitzen, selbstständiges Arbeiten gewohnt sein und zielstrebig am weiteren Ausbau unserer Kundenbeziehungen mitarbeiten wollen. Sollten Sie örtlich gebunden sein, ist auch ein Arbeiten von Ihrem Home-Office aus möglich.

Für weitere Informationen stehen Ihnen unsere Berater Dr. Jürgen Calmbach und Dipl.-Ing. Druck (FH) Otto Kühn unter der Rufnummer (0721) 810380 gerne zur Verfügung (**auch Samstag und Sonntag von 17.00-19.00 Uhr**). Diskretion ist selbstverständlich.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (tab. Lebenslauf, Zeugniskopien, etc.) senden Sie bitte an die Dr. Calmbach & Partner GmbH, Karlstraße 122, 76137 Karlsruhe oder an info@calmbach.de.



Dr. Calmbach & Partner GmbH
print and publishing consultants

VERANSTALTUNGEN

Open House vom 5. bis 7. Mai bei der Hubertus Wesseler GmbH

Alternativen zur klassischen Finanzierung und spezieller 50/70-Tag

Vom 5. bis einschließlich 7. Mai 2009 findet im Technikum der Hubertus Wesseler GmbH die alljährliche Hausmesse statt. Wesseler führt die Veranstaltung mit einer Reihe von »Premiumpartnern« durch, die aus den Bereichen Workflow, Druck, Material und Anwendungstechnik stammen.

An den ersten beiden Messetagen sind jeweils zwei Vorträge zu Themen aus dem operativen Geschäftsumfeld geplant. Hierbei handelt es sich um die Bereiche Telefonmarketing (Grundlagen erfolgreicher Verkaufsgesprächsführung), Verkauf (erfolgreich verkaufen – Generierung neuer Aufträge am vorhandenen Kundenstamm und aktive Neukundengewinnung) sowie Finanzierung (Angst vor Investitionen nehmen – Alternativen zu klassischen Hausbanken) und ein ergänzendes Thema aus der Technik.

Ergänzt wird das Programm durch Vorführungen der Bereiche Druckvorstufe und Druckmaschinen – Komori Lithrone S 529 H, Fünffarben-Offsetdruckmaschine mit Lackwerk – sowie Hinweise auf Materialeinsätze und die Messepräsenz der Partner.

Am dritten Messetag (7. Mai) steht ein spezieller »50/70-Tag« auf dem Programm. Dabei sollen Produktionskundenaufträge unter realistischen Bedingungen bearbeitet werden. Die Interessenten bekommen die Möglichkeit, ihre Druckdaten direkt mitzubringen und die Produkte vor Ort ausdrucken zu lassen. Ein besonderes Rahmenprogramm ist auch geplant (Tel. 0 54 01/8 47-174).

LITERATURTIPPS

Bundesverband Druck und Medien Leitfaden für Druckereien zum Thema Kurzarbeit

Der Bundesverband Druck und Medien (BVDM) hat für die Betriebe der Druckbranche einen Leitfaden »Kurzarbeit und

Kurzarbeitergeld« herausgegeben.

Die Broschüre soll den Druckbetrieben vermitteln, was sie bei der Einführung von Kurzarbeit und Beantragung von Kurzarbeitergeld bedenken müssen. Neben den Grundlagen zur Einführung

des Kurzarbeitergeldes sind die Voraussetzungen für dessen Gewährung dargestellt. Der Ratgeber erläutert die vom Arbeitgeber geforderten Maßnahmen und gibt Auskunft über vorhandene Spielräume. Die Berech-

