

„Wir sprechen die Sprache unserer Kunden“

CemeCon-Sales-Teams aller Standorte treffen sich in Würselen

Wenn die Sales-Teams aller CemeCon-Standorte beim „Meet&Train“ zusammenkommen, ist eine produktive Stimmung allgegenwärtig. Die regelmäßigen Treffen fördern den Informationsfluss und stärken zudem den Zusammenhalt sowie die Kommunikation von Mensch zu Mensch. Zugleich sichern sie weltweit das hohe Niveau in der Kundenberatung – maßgeschneidert für unterschiedliche Märkte, Anforderungen und Kulturen.

„Guten Morgen!“, „Good morning!“, „Konnichiwa!“ und „Nǐ hǎo!“ – zur morgendlichen Begrüßung herrscht beim „Meet&Train“ eine Sprachenvielfalt. Im Anschluss daran vertiefen die Kollegen ihre intensiven Gespräche selbstverständlich in der Weltsprache Englisch. Dieses Jahr war Deutschland Gastgeber für die Kollegen aus Europa, China, den USA, Japan und Korea. Im größten Beschichtungszentrum der Welt für Zerspanwerkzeuge in Würselen widmen sie sich voll und ganz der Weiterbildung in Sachen Premium-Beschichtungstechnologie und dem persönlichen Austausch.



Die Sales-Teams aller Regionen treffen sich regelmäßig im weltweit größten Beschichtungszentrum am deutschen CemeCon-Standort zu Trainings und zum Erfahrungsaustausch.

„Es ist großartig, sich regelmäßig zu treffen“, sagt Dr. Craig Morton, Account Manager bei CemeCon Inc. aus Horseheads, New York, beim Mittagessen am zweiten Tag. Selbst bei Pizza und Pasta drehen sich viele Gespräche um HiPIMS- und Diamant-Schichtwerkstoffe, Werkzeuggeometrien oder Zerspanergebnisse. Dr. Beate Hüttermann, Executive Director Sales, hat eine treffende wie naheliegende Erklärung für das Engagement der Kollegen: „Jeder von uns will passende Lösungen aus aller Welt präsentieren können, die unsere Kunden vorwärtsbringen. Hier bündelt sich das Know-how aller CemeCon-Sales-Teams. Es gibt viele Anregungen und wir lernen voneinander!“

Unterschiedliche Märkte – individuelle Beratung – gleicher Qualitätsanspruch

Jeder im Team weiß, dass es für eine erfolgreiche Beratung entscheidend ist, die Sprache des Kunden zu sprechen. Es heißt, seine Bedürfnisse zu erfassen und seine Perspektive zu verstehen. Wie fruchtbar eine Kommunikation auf Augenhöhe sein kann, zeigen die Meet&Train-Veranstaltungen. Gegenseitige Wertschätzung für die Kollegen und das, was sie täglich leisten, sind an den gemeinsamen Tagen selbstverständlich. „Dieses Vertrauen prägt die Zusammenarbeit als Team nachhaltig und lange über die Rückkehr an die Standorte hinaus“, ist Beate Hüttermann sicher.

„THINK GLOBAL – ACT LOCAL: Märkte, Kundenanforderungen und Kulturen in ASIEN, EUROPA UND DEN USA unterscheiden sich. CemeCon ist vor Ort SEHR INDIVIDUELL AKTIV – immer mit dem gleichen QUALITÄTSANSPRUCH, den gleichen PREMIUMPRODUKTEN und auf dem gleichen HOHEN BERATUNGSNIVEAU.“

— Dr. Beate Hüttermann, Executive Director Sales

Fester Bestandteil jedes Meet&Train sind hochkarätige Trainings rund um die neuesten Technologien. Gerade in einer Phase wie jetzt, in der die Weiterentwicklungen von Diamant- und HiPIMS-Beschichtungen weltweit immer mehr beachtet werden, sind diese Schulungen besonders wichtig. Hierbei werden wertvolle Erfahrungen geteilt sowie Erkenntnisse und Ergebnisse präsentiert: „Es ist sehr anregend, wenn die Kollegen davon berichten, wie für die unterschiedlichen, sich wandelnden Märkte, Herausforderungen gemeistert werden. Etwa bei der Beschichtung von neuartigen Werkzeuggeometrien mit InoxaCon® für die Edelstahlbearbeitung in Deutschland“, ergänzt Jimmy Zhang, Vertriebsleiter CemeCon China. Auf diese Weise nehmen alle Sales-Teams großen Mehrwert für ihre Kunden mit in ihre Heimatmärkte. Na dann, „Auf Wiedersehen!“, „See you again!“, „Sayonara!“ und „Zài jiàn!“.