



Inhaltsverzeichnis

Die Berner Unternehmensgruppe	Seite 3
Die Berner Geschäftsbereiche	Seite 4
Ihre Erfolgchance bei Berner	Seite 6
Das Berner Leistungspaket	Seite 9
Attraktives Entlohnungssystem	Seite 10
Ihre Perspektiven	Seite 12
Der Berner Erfolgs-Club	Seite 15



Zukunft baut auf Geschichte auf Die Berner Unternehmensgruppe

Am 1. April 1957 wagte Firmengründer Albert Berner den Schritt in die Selbstständigkeit: Mit damals 3.000 Deutsche Mark und einem Auto legte er den Grundstein für die heutige Unternehmensgruppe. Sein unermüdlicher Einsatz und immer neue Ideen verhalfen ihm, sein Unternehmen stetig auszubauen und zu einem internationalen Konzern zu entwickeln.

Heute ist die Berner Unternehmensgruppe einer der führenden Direktvertreiber für Rundum-Leistungen im Kleinteile-Geschäft für die professionelle Anwendung im Bau- und Kfz-Handwerk sowie der Industrie.

Das Lieferprogramm war zunächst auf Befestigungsteile beschränkt. Im Laufe der Jahre wurde das Sortiment um Artikelgruppen wie Werkzeuge, Werkstattausrüstungen und Chemieprodukte erweitert. Derzeit bietet Berner nicht nur mehr als 25.000 Produkte in Profi-Qualität, sondern vielmehr Lösungen für die täglichen Herausforderungen im Handwerk an.

Qualität und Service sind die Grundlagen für unser Leitbild: die erfolgreiche Partnerschaft mit dem Kunden. In 25 Ländern sorgen 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – über 5.000 davon im Außendienst – dafür, dass unsere Kunden von dieser Partnerschaft profitieren.

Für die Albert Berner Deutschland GmbH, die deutsche Vertriebsgesellschaft, arbeiten rund 1.200 Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter, davon über 700 im Außendienst. Sie stellen täglich Kundenorientierung in den Vordergrund. Diese reicht von einer Vor-Ort-Präsenz bis hin zu einer weltweiten Logistikkette – 98 % unserer Artikel sind innerhalb von 24 bis 48 Stunden beim Kunden.

Seit 50 Jahren steht die Marke Berner für Verlässlichkeit, Sicherheit, Konstanz und individuelle Betreuung. Für diese Werte wird der Name auch in Zukunft stehen. Der Konzern will weiter wachsen und sich stetig entwickeln, um seinen Mitarbeitern und Kunden auch weiterhin ein innovativer und vertrauenswürdiger Partner zu sein.

[Werden Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte!](#)





Entdecken Sie den Unterschied

Die Berner Geschäftsbereiche

Als Direktvertreiber ist Berner ganz nah am Kunden und weiß genau, was Verkaufen heute bedeutet. Es heißt zunächst einmal die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden zu kennen und die passenden Lösungen anzubieten. Es heißt auch, aktiv Themenfelder anzugehen, die dem Kunden einen Zusatznutzen und Mehrwerte bieten.

Die Kunden sollen von einem Sortiment aus Standard- und Spezialprodukten profitieren, das in seiner Breite und Tiefe kaum Wünsche offen lässt. Dies macht die Ausrichtung des Angebots nach Kundenzielgruppen unerlässlich.

Um eine individuelle Betreuung unserer Kunden zu gewährleisten ist der Vertrieb der Albert Berner Deutschland GmbH in zwei Geschäftsbereiche unterteilt – Bau- und Kfz-Handwerk.

Das Bau-Handwerk

Der Geschäftsbereich Bau-Handwerk unterteilt sich in die Divisionen Metall und Stein/Holz. Im Fokus der einzelnen Divisionen stehen unter anderem Installationsbetriebe für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, metallverarbeitende Betriebe, Betriebe aus dem Bereich Elektrotechnik, Schreinereien, Dachdeckereien, Zimmereien sowie Hoch- und Tiefbaufirmen aller Größenklassen.

DIN- und Normteile, chemische Produkte, Dübeltechnik und Werkstattausrüstungen sind dabei nur einige Beispiele für unsere Produktschwerpunkte im Bau-Handwerk.

Das Kfz-Handwerk

Der Geschäftsbereich Kfz-Handwerk unterteilt sich in die Divisionen Pkw und Nutzfahrzeuge. Im Bereich Pkw ist Berner kompetenter Partner für Freie- und Vertragswerkstätten sowie Lackier- und Karosseriebetriebe. Da Nutzfahrzeug-Spezialisten spezielle Anforderungen haben, wurde vor einigen Jahren eine eigene, stetig wachsende Division aufgebaut. Im Bereich Nutzfahrzeuge werden Lkw-Spezialwerkstätten und Speditionen sowie Werkstätten und Hersteller von Bau- und Landmaschinen beliefert.

Im Kfz-Handwerk wird das Augenmerk vor allem auf Produkte wie DIN- und Normteile, Kfz-Elektrik, Scheibenreparatur, Trenn- und Schleiftechnik, Ordnungssysteme, Metallbohrtechnik, Mess- und Prüfwerkzeug sowie Werkstattausrüstungen gelegt.

Neben dem Bau- und Kfz-Handwerk zählen Industrieunternehmen, die ihre Maschinen und Anlagen selbst warten und instand halten, ebenfalls zu den Kunden von Berner. In den kommenden Jahren wird vor allem in dieser Branche mit einem erhöhten Wachstum gerechnet.

Unterstützen Sie uns, auch künftig innovative Lösungen anzubieten!



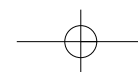
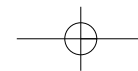


Ihre Erfolgchance bei Berner Außendienstmitarbeiter/in werden

Täglich sind rund zwei Drittel unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außendienst tätig. Entsprechend unserem Leitbild beraten sie sachkundig, unterstützen umfassend und informieren über neueste technische Entwicklungen.

Verkaufen ist ein spannendes, aber auch anspruchsvolles Tätigkeitsgebiet. Wenn es Ihnen Spaß macht, unsere Kunden von guten Produkten zu überzeugen, Ihnen ein freundlicher und innovativer Partner zu sein und sich immer wieder neu auf die Veränderungen am Markt einzustellen, dann können Sie sich in diesem Arbeitsfeld frei entfalten.

Ihre Aufgabe ist es, bestehende Kunden zu betreuen und neue Kunden für das Unternehmen Berner zu gewinnen. Begeistern Sie durch Ihre aufgeschlossene und freundliche Art. Gehen Sie auf unsere Kunden zu und seien Sie Ihnen ein zuverlässiger Partner.



Die folgenden Punkte bilden die Basis für Ihren Einstieg bei Berner als Außendienstmitarbeiter/in:

Einstieg

- Sie haben erfolgreich Ihre handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung beendet.
- Sie haben Freude am Umgang mit Menschen, sind kontaktfreudig und gehen aufgeschlossen an neue Situationen heran.
- Sie arbeiten mit Beharrlichkeit und Biss für Ihren Erfolg.
- Sie sind engagiert – Einsatzbereitschaft, Erfolgsorientierung und eine hohe Leistungsbereitschaft zeichnen Sie aus.
- Sie überzeugen mit Initiative und Entscheidungsfähigkeit.
- Sie erledigen Ihre Aufgaben verantwortungsbewusst und gehen flexibel Problemstellungen an.

Ihre Aufgaben als Berner Außendienstmitarbeiter/in:

Aufgaben

- Sie sind in einem Verkaufsgebiet mit geschütztem Kundenkreis eigenständig tätig.
- Sie betreuen und pflegen einen festen Kundestamm und bauen diesen weiter aus.
- Sie gewinnen neue Kunden für das Unternehmen Berner.
- Sie verkaufen aktiv bei bestehenden und neuen Kunden.
- Sie sichern langfristig die Marktausschöpfung.
- Sie planen Ihre Touren selbstständig und setzen somit eine systematische Marktbearbeitung um.
- Sie nehmen an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen teil.





Fundierte Einarbeitung und permanente Förderung – der Weg zum Erfolg



Das Berner Leistungspaket

Fundierte Einarbeitung und permanente Förderung – der Weg zum Erfolg

„Wir tragen Verantwortung für unsere Mitarbeiter“

Albert Berner

Bei Berner wissen wir um die Bedeutung unserer Außendienstmitarbeiter, denn Sie sind es, die in jährlich rund 15 Millionen Kundenkontakten über die Qualität der Kundenbeziehung und somit über den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden. Deshalb wird besonders viel Wert auf Weiterbildung und eine qualifizierte Betreuung durch die Führungskräfte gelegt.

Zu Beginn erhalten Sie eine intensive theoretische Ausbildung im firmeneigenen Schulungs- und Trainingszentrum am Stammsitz in Künzelsau. Sie werden sukzessiv an die Verkaufstätigkeit im Außendienst herangeführt. Nach dieser intensiven Einarbeitungsphase bekommen Sie frühzeitig die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und eigenständig in Ihrem Verkaufsgebiet tätig zu werden. Dort werden Sie durch

Ihren Gebietsleiter sowie begleitend von unserem Schulungs- und Trainingszentrum unterstützt. Ihr Gebietsleiter ist Ihr Ansprechpartner vor Ort. Über regelmäßig stattfindende Mitreisen in Ihrem Verkaufsgebiet fördert er Sie weiter.

Ferner werden Ihnen für Ihre Verkaufstätigkeit umfangreiche Hilfen wie ein Verkaufshandbuch, Kundenkarteikarten, Vorführ- und Informationsmaterialien zu den Berner Produkten zur Verfügung gestellt.

In regelmäßig stattfindenden Seminaren und Tagungen haben Sie die Möglichkeit, sich mit Ihren Kollegen auszutauschen.



Attraktives Entlohnungssystem

Leistung wird belohnt

Fleiß, Ausdauer und Freude an Ihrer Tätigkeit spiegelt sich in Ihrer Vergütung wieder. Berner bietet Ihnen ein attraktives Entlohnungssystem. Ihr Gehalt besteht aus einem sicheren fixen und einem leistungsorientierten variablen Bestandteil – Ihre Leistungen werden entsprechend belohnt. Somit sehen Sie den unmittelbaren Erfolg Ihrer Arbeit. Des Weiteren warten attraktive Leistungsprämien und Tagesspesen auf Sie.



Wir bieten Ihnen darüber hinaus folgende interessante Leistungen:

- Festes, unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung
- Moderne Kommunikationsmedien
- Vermögenswirksame Leistungen
- Fehlzeitenausgleich bei Urlaub, Krankheit oder Feiertagen

Unterstützt werden Sie durch:

- Ein freundliches, engagiertes Team
- Einen qualifizierten und leistungsstarken Innendienst
- Ein attraktives, zielgruppengerichtetes Produktprogramm mit hohem Qualitätsstandard
- Einen Servicegrad von 98 %
- Ein DIN ISO 9001:2000 zertifiziertes Unternehmen



„Starten Sie durch!“

„Ich fing am 1. März 2007 bei der Albert Berner Deutschland GmbH mit drei aktiven Kunden in meinem Gebiet an. Bis dato betreue ich 160 Kunden. Mein Erfolg setzt sich zu 80 % aus persönlicher Einstellung und zu 20 % aus Fachwissen zusammen, das ich mir im Laufe der Jahre als Tischler angeeignet habe. Jedoch würde mir mein Fachwissen ohne meine persönliche Einstellung zu meiner Arbeit nichts nützen.“



Weitere Faktoren zum Erfolg sind: die persönliche Beziehung zum Kunden, Ehrlichkeit, Geradlinigkeit und etwas mehr zu wollen als andere. Wichtig ist zudem, dass das Gelernte aus den Schulungen des firmeneigenen Trainingszentrums in die Praxis umgesetzt wird. Auch die Unterstützung durch meinen Gebietsleiter ist unerlässlich, damit ich in meinem Gebiet erfolgreich bin. Das Know-how der Firma Berner sowie die zur Verfügung gestellten „Hilfsmittel“ wie Auto, Telefon, Fax und Verkaufscomputer sind weitere Aspekte für meinen Erfolg.

einmal einen Tag gibt, an dem ich keinen Umsatz mache. Denn ein gutes Gespräch mit Potentialkunden kann bereits kurze Zeit später den gewünschten Erfolg bringen. Wir Mitarbeiter bei der Firma Berner haben die Zeit, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Bei der Albert Berner Deutschland GmbH anzufangen war die richtige Entscheidung für mich und meine Familie.“

Michael Plitt

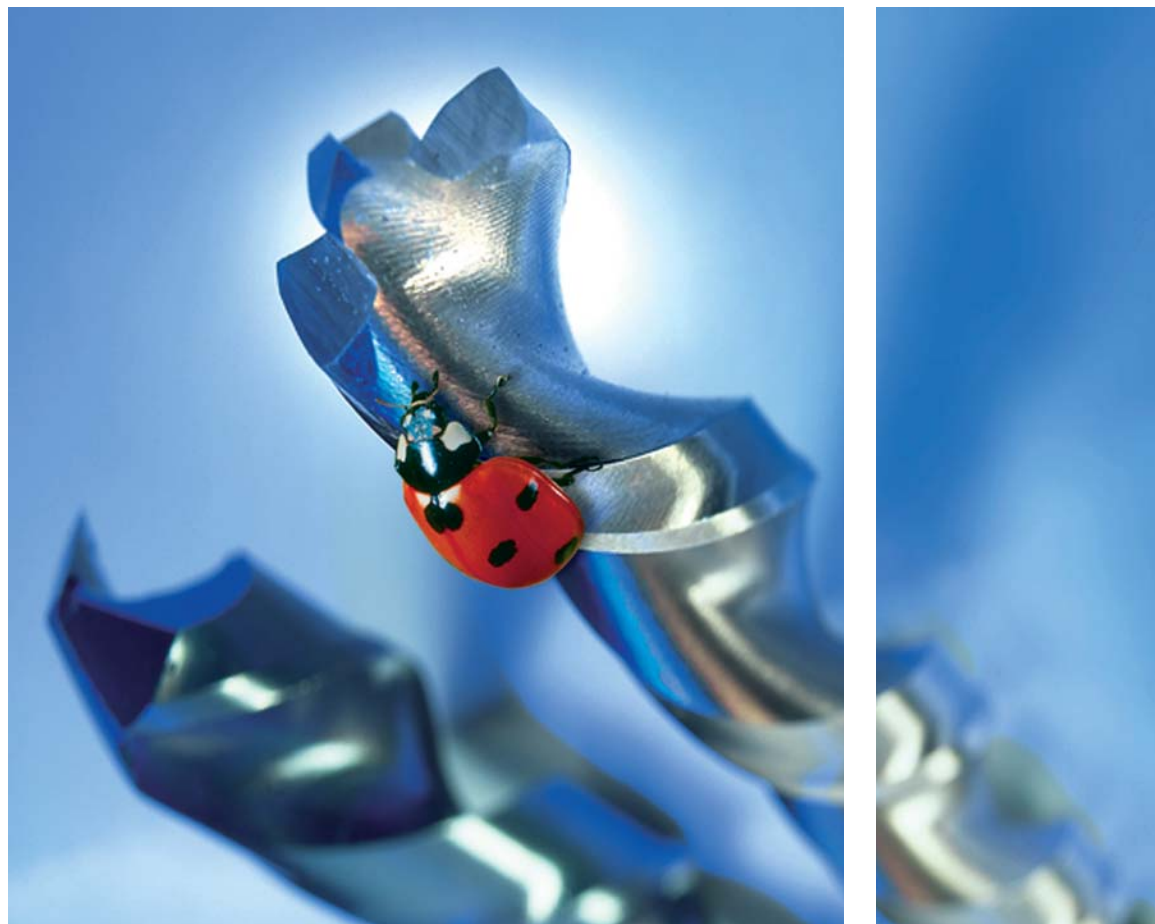
(Aussendienstmitarbeiter bei der Albert Berner Deutschland GmbH)

Durch die monatliche finanzielle Absicherung hatte ich den Rücken frei, um mein Gebiet strukturiert aufbauen zu können. Strukturiert heißt: Einfach nur den Tagesplan, den ich mir selbst erstellt habe, einzuhalten, auch wenn es



Ihre Perspektiven

Fleiß, Begeisterung, Motivation und Überzeugungsstärke sind die Grundbausteine Ihrer individuellen Entwicklungsmöglichkeiten bei Berner. Unsere Führungskräfte gewinnen wir in erster Linie aus den eigenen Reihen, dabei kann Ihre Entwicklung in die unterschiedlichsten Richtungen gehen.



Die Führungslaufbahn

Als **Gebietsverkaufsleiter (m/w)** übernehmen Sie die Verantwortung für die Realisierung aller Planziele Ihrer Region und für die Auswahl, Betreuung und Förderung Ihrer Außendienstmitarbeiter. Ziel Ihrer Aufgabe ist es, Ihre Mitarbeiter zu führen und weiterzuentwickeln. Daneben gehören die Übernahme und Durchführung von Schulungs- und Trainingsaufgaben, das Veranstellen von Tagungen sowie das Führen von Mitarbeitergesprächen zu den Aufgaben eines Gebietsverkaufsleiters.

Als **Verkaufsleiter (m/w)** obliegt Ihnen die Auswahl, Betreuung, Förderung und Führung der Gebietsverkaufsleiter in Ihrer Verkaufsleiterregion. Schwerpunktmäßig sorgt der Verkaufsleiter über seine Gebietsverkaufsleiter für eine systematische Erschließung des Marktes.

Die Fachlaufbahn

Ein **Produktspezialist (m/w)** führt Schulungen und Produktpräsentationen bei Kunden, auf Messen und für unser Verkaufsteam durch. Des Weiteren zählen zu den Aufgaben des Produktspezialisten die Beobachtung sowie Umsetzung von Markttrends und Marktentwicklungen sowie die Unterstützung unseres Außendienstes durch Mitreisen.

Ihre Aufgabe als **Regionaler Großkundenbetreuer (m/w)** ist die selbstständige Betreuung und kompetente Beratung der anspruchsvollen Großkunden sowie die systematische Aufbereitung und Ausschöpfung vorhandener Kundenpotentiale in einer bestimmten Region. Regionale Großkundenbetreuer stehen in enger Zusammenarbeit mit dem nationalen Großkundenbetreuer.

Ein **Nationaler Großkundenbetreuer (m/w)** ist verantwortlich für die Gewinnung, Betreuung und Bindung von deutschlandweit arbeitenden Großkunden. Er analysiert die Bedürfnisse dieser Kunden und betreut Sie dahingehend gezielt. Als Nationaler Großkundenbetreuer müssen Sie Methoden beherrschen, die von Präsentations- und Marketingkenntnissen bis hin zur Erstellung von Rahmenvereinbarungen und Konditionen reichen.



„Starten Sie durch!“



„Ich kam vor vier Jahren als Quereinsteiger in den Außendienst der Albert Berner Deutschland GmbH.

Meine jetzige Tätigkeit im Außendienst kann ich vor allem mit meiner früheren Aktivität als Radsportler vergleichen. Ich bin eine Kämpfernatur – wer nie aufgibt und kontinuierlich Leistung bringt wird dafür belohnt.

Von Beginn an wurde meine Leistung im Außendienst honoriert, ob durch einen Mehrverdienst oder ein besseres Auto. Zudem konnte ich mich persönlich weiterentwickeln. Für meine geleistete Arbeit bekomme ich Anerkennung und Wertschätzung.

Aus persönlichen Gründen zog ich von Halle nach München. Bei diesem Schritt wurde ich auch von Berner unterstützt. Ich bekam ein Verkaufsgebiet in der Region München zugeteilt. Hier musste ich zu Beginn vor allem Aufbauarbeit leisten. Es war eine harte Zeit, in der ich im wahrsten Sinne des Wortes kämpfen musste. Doch es hat sich gelohnt und ich konnte einen festen Kundenstamm aufbauen.

Nach meinem Umsatzerfolg wollte ich mich gerne in eine andere Richtung weiterentwickeln. Auch dieser Wunsch stieß auf offene Ohren und ich nahm an einem internen Auswahlverfahren teil. Seit einem halben Jahr bin ich als Gebietsverkaufsleiter in München tätig und habe die Verantwortung für acht Außendienstmitarbeiter.

Durch Berner konnte ich mich beruflich und vor allem persönlich weiterentwickeln.“

Jens Renner
(Gebietsverkaufsleiter bei der Albert Berner Deutschland GmbH)



Der Berner Erfolgs-Club

Wenn Sie Ihr Gebiet profitabel entwickelt haben, können Sie es zu den Besten schaffen, in den Berner Erfolgs-Club. Genießen Sie hier eine Reihe von zusätzlichen Prämienleistungen. Es warten unter anderem Sach- und Geldprämien auf Sie.

„Im April 2001 übernahm ich mein Verkaufsgebiet. Zu diesem Zeitpunkt kauften nur wenige Kunden in meinem Gebiet bei der Firma Berner. Es war ein harter Anfang für mich. Ich musste mit Beständigkeit und Biss an meinen Kunden dranbleiben.

„Ich brauche nichts“, dieser Satz spornte mich tagtäglich zu Hochleistungen an. Denn gerade bei diesen Kunden Umsatz zu schreiben stellte für mich eine Herausforderung dar. Und dieser Herausforderung wollte ich gerecht werden.

Meinen Augenmerk legte ich von Anfang an auf kontinuierlichen Service – in der Lage zu sein von jetzt auf gleich den Kundenbedarf decken zu können oder mit offenen Augen und Ohren auf die Wünsche meiner einzelnen Kunden einzugehen.

Darüber hinaus war es stets wichtig für mich eine persönliche Beziehung zu meinen Kunden aufzubauen. Einfach mal nach den Hobbys fragen und auch die Kunden einmal erzählen lassen. Heute bin ich im Platin Club. Dort genieße ich ein unbeschränktes Telefon- und Spritbudget. Des Weiteren bekomme ich zusätzliche Sach- und Geldprämien.

Bei Berner habe ich für meine Arbeit Wertschätzung erfahren. Durch meine gebrachten Leistungen genieße ich ein gutes Ansehen bei meinen Kollegen.“

Mario Huttleß
(Außendienstmitarbeiter bei der Albert Berner Deutschland GmbH)

