

SELLBYTEL erzielt erfolgreichstes Quartal der Unternehmensgeschichte

SELLBYTEL GROUP

Der Nürnberger Outsourcing-Spezialist SELLBYTEL kann im ersten Quartal 2010 weiter wachsen. Dank der fortschreitenden Internationalisierung und der Eröffnung weiterer Standorte in Kanada und Portugal erschließt der Anbieter von Vertriebs- und Servicedienstleistungen im Eiltempo neue Märkte. Mit derzeit 500 offenen Stellen wächst der Personalbedarf nach qualifizierten Mitarbeitern rasant.

Nürnberg, den 03.05.2010

Cisco, Hewlett Packard und Microsoft sind nur eine Auswahl der namhaften Unternehmen, für die SELLBYTEL mit einer Expertise von 22 Jahren an über 23 Standorten weltweit agiert. Die von SELLBYTEL aufgebauten und kontinuierlich geschulten Spezialistenteams erbringen Vertriebs- und Servicedienstleistungen für internationale Unternehmen, beispielweise aus der IT-Branche, dem Bankenwesen oder dem Gesundheitssektor. Diese greifen auf das langjährige Know-how und die schnell anpassbaren Strukturen der SELLBYTEL Group zurück. Die Kunden ihrer Kunden kann SELLBYTEL in muttersprachlicher Qualität und in derzeit 25 Sprachen betreuen.



Michael Raum, CEO der SELLBYTEL Group: „Dank unserer weiteren internationalen Expansion war das erste Quartal 2010 das bisher beste in der Unternehmensgeschichte.“

Das ungebremste Wachstum des Outsourcing-Dienstleisters mit Unternehmenszentrale in Nürnberg spiegelt sich vor allem anhand der neu geschaffenen Stellen wider. Allein an den deutschen Standorten in Nürnberg, Fürth, Böblingen und Erfurt bietet SELLBYTEL aktuell über 200 offene Stellen. Einschließlich der internationalen Standorte sind es sogar 500 qualifizierte Positionen, die SELLBYTEL zu besetzen hat. Die SELLBYTEL

Pressemitteilung
3. Mai 2010
Seite 1 von 4

SELLBYTEL Group

Pressemitteilung

Group ist damit nicht nur ein florierender Arbeitgeber in der Metropolregion Nürnberg, sondern ein Wirtschaftsmotor am Standort Deutschland sowie über die Grenzen Europas hinaus.

SELLBYTEL GROUP

Interview mit Michael Raum, CEO der SELLBYTEL Group

Im Rahmen eines Interviews erläutert Michael Raum die Gründe für den anhaltenden Unternehmenserfolg:

Wie lief Ihr Geschäft im ersten Quartal 2010?

"Wir sind mehr als zufrieden. Durch die Gründung der neuen Standorte in Kanada und in Portugal haben wir einen großen Schritt in der Internationalisierung gemacht. Unser Standort in Spanien macht uns besonders viel Spaß. Hier haben wir zahlreiche neue Kunden gewonnen und bestehende massiv ausgebaut. Unser Ziel, im Ausland 60 Prozent unseres Geschäftes zu machen, haben wir mit Bravour gemeistert. Unser nächstes Ziel ist es unser Auslandsgeschäft auf über 70 Prozent zu steigern. Das werden wir auch erreichen. Dank unserer weiteren internationalen Expansion war das erste Quartal 2010 das bisher beste in der Unternehmensgeschichte."

Wie kommt es, dass Sie so erfolgreich sind?

"Sehen Sie, unser Unternehmen ist über 22 Jahre alt. Wir wissen ganz genau, wie wir Qualität und Effizienz in unseren Kundenpartnerschaften permanent verbessern können. Das geht aber nur, wenn die Kunden mit uns über lange Jahre zusammenarbeiten und unsere Mitarbeiter die Prozesse permanent messen und verbessern. Dann profitieren unsere Kunden davon und am Ende des Tages auch wir."

Das kann doch nicht der einzige Erfolgsfaktor sein?

"Da haben Sie Recht. Wir haben uns in den letzten 22 Jahren mehrfach neu erfunden. Neue Prozesse, neue Strukturen und neue Services. Mit unseren Tochterunternehmen HELPBYCOM und LIVINGBRANDS bieten wir spezielle Services, die nicht leicht kopierbar sind, da wir unsere Strategien kontinuierlich weiterentwickeln. Das macht unsere Leistungen „Unique“ und

Presseinformation
3. Mai 2010
Seite 2 von 4

SELLBYTEL Group

Pressemitteilung

so hochinteressant für unsere Kunden. Oberstes Ziel ist es, uns vom Markt deutlich abzuheben. Daran arbeiten wir permanent."

SELLBYTEL GROUP

Wie geht es in 2010 weiter?

"Wir werden weiter an der Internationalisierung arbeiten. Hier bekommen wir große Unterstützung unserer Muttergesellschaft. Wir werden im Bereich Human Resources investieren, d.h. Rekrutierung, Ausbildung und Weiterentwicklung unserer Spezialisten. Das sind Bereiche, die wir entwickeln und unseren Kunden als Service anbieten."

Was sind Ihre größten Herausforderungen?

"Wir haben hervorragende Manager in der Geschäftsführung. Zudem müssen wir aber - um dem Wachstum auch gerecht zu werden - zusätzliche Manager am Markt finden. Das wird für uns in den nächsten Monaten eine große Herausforderung. Aber auch das werden wir meistern."

Honorarfreies Bildmaterial der SELLBYTEL Group unter:

http://sellbytel.de/cms/de/sellbytel_group/pressecenter/download.jsp

Über die SELLBYTEL Group

Die SELLBYTEL Group ist einer der führenden europäischen Outsourcing-Dienstleister. Gemeinsam mit den Tochtergesellschaften SELLBYTEL, LIVINGBRANDS und HELPBYCOM realisiert die SELLBYTEL Group effiziente Lösungen in den Bereichen Sales, Service und Support und bietet dabei sämtliche Bausteine für erfolgreiches und modernes Customer Management. Zum Leistungsportfolio gehören Komplettlösungen für internationale Unternehmen aus den Branchen IT, Unterhaltungselektronik, Telekommunikation, Fast Moving Consumer Goods, Energie, Automobil, Finanzen und Logistik sowie Markenartikler.

SELLBYTEL wurde 1988 von Michael Raum gegründet, der das Unternehmen noch heute als Vorsitzender der Geschäftsleitung führt. Derzeit beschäftigt die SELLBYTEL Group rund 4.000 Mitarbeiter an 23 Standorten weltweit,

Presseinformation
3. Mai 2010
Seite 3 von 4

SELLBYTEL Group

Pressemitteilung

unter anderem in Frankreich, Spanien, Russland und Indien. Davon 2.400 Mitarbeiter in Deutschland und über 1.600 im Ausland. SELLBYTEL ist fünfmal mit dem europäischen Service Globe (2000, 2001, 2003, 2005, 2007) ausgezeichnet worden, hat den Sales Award des Deutschen Marketing-Verbandes 2007 gewonnen und wurde 2007 auch mit seiner spanischen Tochter mit dem Service Award für den besten Kundenservice sowie die beste Qualität ausgezeichnet und erhielt den Siemens Supplier Award 2008. Das Unternehmen zählt zu den international bestzertifizierten Dienstleistern für TechniksUPPORT. Michael Raum wurde 1999 zum Entrepreneur des Jahres gewählt. Seit 1994 ist die SELLBYTEL Group Teil des BBDO-Netzwerks, einer der weltweit größten Werbe- und Kommunikationsgruppen. 2007 wurde Michael Raum ins BBDO Worldwide Board berufen. Weitere Informationen unter www.sellbytel.de.

SELLBYTEL GROUP

Presseinformation
3. Mai 2010
Seite 4 von 4