



Foto: WKS

Im Bild (v. l.): 1. Reihe, das Siegertrio aus der Landesberufsschule Tamsweg: Melanie Berger, Sandra Wieland, Theresa Erlbacher, 2. Reihe: Thomas Keidel, Christina Korboly, Christoph Harrer, Elisabeth Zehner, Kerstin Reinmüller, Irmgard Schnedl, Nadja Gell und Claudia Esl.

Junge Verkaufstalente gekürt

Für den „Junior Sales Champion 2014“ stehen die ersten Bezirkssieger fest. In Tamsweg gingen kürzlich elf Teilnehmer ins Rennen. Dabei wurde versucht, unterschiedlichste Produkte an zwei Testkunden zu verkaufen. Die Jury am besten überzeugen konnte Melanie Berger, die eine Lehre bei der Firma Erster Lungauer Wirtschafts-

verein Tamsweg GmbH absolviert. Zweite wurde Theresa Erlbacher, Lehrling bei der Firma Peter Pindl. Komplettiert wurde das Siegertrio mit Sandra Wieland, Lehrling bei Hartlauer Tamsweg. Sie verkaufte eine Unterwasserkamera samt Zubehör. Bis zum großen Finale am 28. Mai werden noch die übrigen Bezirksfinalisten gekürt.

Exquisit von innen und außen

Mehr als 300 Salzburger Betriebe haben bisher an der „Exquis-Trophy“ teilgenommen.

Sie haben damit die Gelegenheit genutzt, ihre Servicequalitäten anonym testen zu lassen und öffentlich zu zeigen, dass Kundenbetreuung für sie einen hohen Stellenwert hat.

Bereits zum dritten Mal findet heuer die „Exquis-Trophy“ der Sparte Handel der WKS statt. Unterstützt wird die Aktion von Raiffeisen Salzburg, Umdasch Shopfitting, Auto Höller Eugendorf, der Fachgruppe UBIT, der Kammer der Architekten sowie von Ingenieurkonsulenten für Oberösterreich und Salzburg. Zu den Medienpartnern gehören die „Salzburger Woche“ und die „Salzburger Nachrichten“. „Auch heuer soll die ‚Exquis-Trophy‘ wieder Motivation und Leitmotiv sein, um freundliches, engagiertes Personal zu fördern“,

sagt Spartenobmann KomMR Peter Buchmüller. „Die ‚Exquis-Trophy‘-Plakette ist somit nicht nur ein Ansporn für Unternehmer und ein Gradmesser für Kunden, sondern soll zum Ausdruck bringen, wie positiv sich eine hervorragende Beziehung zwischen dem Unternehmer, seinen Mitarbeitern und den Kunden auf die bestehende Partnerschaft auswirkt“, sagt Buchmüller. „Den Kunden exquisit zu bedienen, zu beraten und zu betreuen, ist vielen Salzburger Unternehmen ein Herzensanliegen. Das wollen wir mit der ‚Exquis-Trophy‘ zeigen“, fügt Buchmüller hinzu. Heuer neu hinzugekommen ist neben der Bewertung des Service auch der Außen-, Innen- und Online-Auftritt eines Unternehmens: „Denn der Gesamtauftritt ist für den Betriebserfolg entscheidend“, sagt Buchmüller.

Nähere Informationen in der Sparte Handel unter Tel. 0662/8888, Dw. 263 oder online unter www.wko.at/sbg/handel

DOPPELBÖDIGES ANGEBOT!

www.citroen.at

INKLUSIVE
Sortimo®
LADEBODEN



CITROËN BERLINGO
HDI 75 L1 Komfort
um nur **€ 10.990,- exkl. Ust.**
im Fixzinsleasing ab 1,99 %*

- › bis zu 4,1 m³ Ladevolumen
- › Klimaanlage › Zentralverriegelung
- › CD-Radio mit Connecting-Box
- › 3 Sitze u.v.m.

CITROËN empfiehlt **TOTAL** CITROËN BANK

Symbolfoto. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/hoherwertige Ausstattung. Unverbindlich empfohlener Richtpreis. Weitere Details erfahren Sie bei Ihrem CITROËN-Partner. * Fixzinsangebot der CITROËN Bank (Banque PSA Finance Niederlassung Österreich) für Unternehmer, Sollzinsen 1,99% (Laufzeit 24 Monate). Angebote gültig für Lagerfahrzeuge, bei teilnehmenden CITROËN-Partnern, solange der Vorrat reicht. Stand April 2014. Aktionsangebot beinhaltet eine Händlerbeteiligung und ist an bestimmte Auslieferungsfristen gebunden. Ihr CITROËN-Partner informiert Sie gerne. Angebot gültig bis 31.05.2014. Druck- und Satzfehler vorbehalten.