

Wochenblatt

Die Zeitung der Kanarischen Inseln

Ausgabe 91

15. Juli - 4. August 2009

www.wochenblatt.es

1 Euro

Gedruckt auf zu 80,5% recyceltem Papier

Lust statt Frust im Call Center!

Die DDM GmbH ist seit einem Jahr zuverlässiger Auftraggeber auf den Kanaren, Balearen und dem spanischen Festland

Partnerunternehmen, die hama-no consulting S.L. hat ihren Sitz in Los Realejos. Derzeit expandieren wir auf den Kanaren weiter und schauen uns die ersten möglichen Vertriebspartner auf Gran Canaria und Lanzarote an.“

Verlässlicher, solventer Auftraggeber bietet Rundum-Sorglos-Paket

Die Philosophie der DDM GmbH ist es, den Vertriebspartnern und Call Agents ein verlässlicher Partner zu sein. Aus diesem Grund entwickelt das Unternehmen, das in Deutschland Niederlassungen in Mün-

chen und Berlin hat, vornehmlich Konzepte im B2B-Segment (= Business to Business), das heißt zum Beispiel für die Mitgliedergewinnung oder Spendengenerierung für gemeinnützige Vereine. Die Vertriebspartner erhalten ein kostenloses Rundum-Sorglos-Paket wie einen detaillierten Leitfaden für die Telefonate, umfangreiche Schulungsunterlagen, eine Telefonsoftware, Adressen, regelmäßige Schulungen, Coachings – sowie zuverlässige Bezahlung alle zwei Wochen. Telefonieren und Geld verdienen ist damit von jedem Ort auf den Kanaren möglich, der eine ADSL-Anbindung hat. „Telefonmarketing ist oft

eine mühsame Angelegenheit“, erläutert Dr. Holger Ahlborn weiter. „Nach Inkrafttreten der neuen Gesetzgebung gegen unerlaubte Telefonwerbung sind die Call Center-Betreiber und Call Agents mit den meisten Produkten mitten in der Illegalität – auch wenn man von Spanien aus telefoniert.“ Die DDM GmbH ist bekannt dafür, nur legale Produkte im Portfolio zu haben und ein solventer Auftraggeber zu sein, der jederzeit ansprechbar ist. Auch außerhalb der Schulungstermine sind die Projektverantwortlichen und der Schulungsleiter der DDM, Rainer Kloss, jederzeit für Fragen da.

Wer telefonieren kann, findet bei der DDM eine solide Einnahmequelle

„Lust statt Frust“ unter dieser Devise sollen die Mitarbeiter und Partner arbeiten können. Ob die Call Agents für diese Tätigkeit von zuhause aus telefonieren oder am Schreibtisch eines Partner-Call Centers sitzen, bleibt jedem selbst überlassen. „Das Wichtigste ist wie überall nur der Einsatzwille und die Arbeitsdisziplin“, rät Schulungsleiter Rainer Kloss. „Das Leben hier auf den Kanaren hat mehr Kampfcharakter als in Deutschland. Viele Bewerber haben uns er-

zählt, dass sie dachten, das Leben im sonnigen Süden sei von Grund auf leichter und sind eines Besseren belehrt worden.“ Die Wirtschaftskrise und steigende Arbeitslosigkeit verschärfen die Bedingungen derzeit weiter. Solide Einnahmequellen sind aufgrund dessen gefragter denn je. „Wer arbeiten will und rhetorisch fit ist, der wird sich bei uns wohlfühlen. Wir bieten auch Feststellungen an, auf einem für die Kanaren attraktiven Gehaltsniveau“, so Rainer Kloss. Voraussetzungen seien ein Internetanschluss und ein Computer. Nach einer ausführlichen Schulung via Telefonkonferenz kann man unverzüglich mit dem Geld verdienen beginnen. Gezahlt wird im 14-tägigen Rhythmus. Zuverlässig und schnell. Weitere Informationen im Internet unter www.ddm.ag.