

31.08.2001 - 18:00 Uhr

207 nouveau coordinateurs de vente

Lucerne (ots) -

C'est dans un cadre solennel que 207 nouveaux coordinateurs de vente ont reçu leur brevet fédéral au Casino de Lucerne. L'organisation des examens -ceci en était la 14e édition - relève de la responsabilité du Club de Marketing Suisse CMS, de la Société Suisse des employés de commerce et de Vente Suisse.

La sélection est faite - le succès est mérité

390 candidates et candidats ont participé aux examens parfaitement organisés par le chef des examens Walter Zeller. 207 (53%) ont réussi, soit 53 coordinatrices et 154 coordinateurs de vente qui peuvent dès à présent porter ce titre qui leur revient par l'obtention du brevet fédéral. Les chiffres montrent clairement que cette formation est plus appréciée en Suisse alémanique qu'en Suisse Romande : 195 diplômés sont de langue allemande, 12 de langue maternelle française.

Cérémonie solennelle

La commission d'examen a organisé une cérémonie de remise des brevets dans un cadre solennel. Après l'allocution du président de la commission d'examen, Hans-Jürg Gehri, les brevets ont été remis aux nouvelles coordinatrices et aux nouveaux coordinateurs de vente. Quatre d'entre eux ont réalisé une moyenne de 5.0 et plus : Andrea Ulrich de Steinhausen/ZG, Sophie Bissig de Stans/NW, Thomas Maahsen de St. Margarethen/SG et Marcel Pfister de Wil/SG. Le cadre musical était assuré par le duo Chris & Mike, spécialistes de boogie-woogie.

La formation est terminée, la pratique attend

Hans-Jürg Gehri a rappelé aux nouveaux diplômés dans son allocution que l'examen réussi n'est qu'une première haie franchie et que la prochaine les attend dans leur entreprise: qu'il s'agit maintenant d'y appliquer les connaissances théorétiques acquises dans la pratique, de s'engager dans de nouvelles tâches, d'assumer la responsabilité pour un budget plus important et finalement de répondre à de nouvelles exigences. C'est en maîtrisant également cette seconde haie que les nouveaux diplômés garantiront que le titre de « coordinateur de vente » n'est porté que par de vrais professionnels du domaine de la vente. Il souhaite ensuite à toutes et à tous persévérance, succès et surtout beaucoup de plaisir !

Coordinateur de vente - une formation solide et reconnue dans le monde économique

Le coordinateur de vente doit être apte à décharger efficacement le chef de vente, à assumer les tâches de contrôle et de coordination, à conduire un service de vente interne axé sur les objectifs de l'entreprise. Il doit être capable d'intervenir auprès de certains clients importants, d'élaborer un plan directeur de vente et recourir pertinemment aux instruments du marketing. Il sera chargé de la responsabilité pour la planification, de la conduite et de la

coordination dans le domaine de la vente dans son entreprise et sera le point de coordination entre les services de vente extérieur et intérieur et entre l'entreprise et ses clients.

Contact :

Markus Reck, Reck MCC

Impasse du Castel 11, case postale, 1707 Fribourg

Tél.: +41 (0)26 481 46 88

Fax: +41 (0)26 481 46 89

E-Mail : reck-mcc@gmx.net.

[023]

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100001305/100010053> abgerufen werden.