

Anforderungen an ein KMB² - Regionalbüro

KMB² sucht Handwerksbetriebe mit einem funktionierenden Büro-Betrieb oder Büro-Service-Unternehmen mit Kontakten zu ortsansässigen Handwerkern für eine attraktive Art der Zusammenarbeit.

minimale Anforderungen (Ausstattung der Lokation)

- ordentliches, vertrauenerweckendes Erscheinungsbild
- Anbringungsmöglichkeit für ein KMB² Schild am Eingang
- Platz für ein oder maximal zwei KMB²-Poster an der Wand
- Platz für Ständer mit KMB²-Flyern
- Internetzugang (Upstream ab 256 kBit/s)
- Öffnungszeiten minimal: 15:00 Uhr bis 18:00 Uhr
- Öffnungszeiten optimal: 08:00 Uhr bis 20:00 Uhr
- Telefonanlage mit "Überlauf-Möglichkeiten"

minimale Anforderungen (Personal)

- Erfahrung im Umgang mit internetgestützten EDV-Lösungen
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen (optimal: sugarCRM)
- strukturierte Arbeitsweise
- freundliches Auftreten (persönlich und am Telefon)

minimale Aufgaben (Kreditverträge)

- internetgestützte Erfassung von Ratenkaufverträgen
- Unterlagen vom Kunden annehmen (Personalausweis, Lohnnachweis)
- Versand von Unterlagen an KMB² und/oder Kunden-Kreditbank

minimale Aufgaben (Handwerker-Kontakte)

- Handwerker vor Ort empfangen
- Handwerker mit KMB² in Kontakt bringen
- Handwerkern div. Vertragsunterlagen aushändigen

optimaler Umfang der Aufgaben

- Kundendaten im System erfassen
- Aufmaßtermine mit Projektleitern organisieren
- Zeitablauf überwachen

- Handwerker-Angebote sammeln
- Handwerker-Angebote an KMB² übermitteln
- Zeitablauf überwachen

- nach Auftragserteilung ggfs. Kreditantrag bearbeiten (siehe oben)

- nach der Bauausführung Handwerker-Rechnungen sammeln
- Rechnungen an KMB² übermitteln
- Zeitablauf überwachen

Handwerker und Projektleiter finden:

Es ist nicht zwingend Bestandteil der Aufgaben, dass das Regionalbüro Handwerker und Projektleiter sucht und findet. Es kann aber sinnvoll sein, dass das Personal des Regionalbüros die Chance bekommt bekannte Handwerker und Projektleiter vorzuschlagen, die mit KMB² in Kontakt gebracht werden möchten.

Eventuell kann es ein eigener Vorteil für einen Büroservice-Betrieb sein, wenn auch für das eigene Geschäft auf diese Weise leichter Kontakt zu einer interessanten Zielgruppe (Handwerker) aufgenommen werden kann.

Wendeburg, 2011-03-10



Klaus Marwede
(Geschäftsführer)

- <http://www.kmb2.de>
- <http://www.handwerker-ratenzahlung.de>