

Offene Stellen



## LUZERN

**Gesunde Tiere – sichere Lebensmittel – gesunde Menschen**

Der Veterinärdienst ist in den Gebieten Tiergesundheit, Tierarzneimittel, Lebensmittelsicherheit, Tierschutz und Hunde tätig. In der vakanten Funktion sind Sie mitverantwortlich, dass der Schutz der Gesundheit von Mensch und Tier sichergestellt wird. Als

### Amtliche/r Fachassistent/in Fleisch

der **Dienststelle Veterinärdienst** führen Sie in einem Team die Schlachtier- und Fleischuntersuchung in einem grossen Schlachthof durch. Sie verfügen über das hierzu notwendige Fähigkeitszeugnis oder sind bereit, diese Ausbildung zu absolvieren. Mehr Informationen: [www.stellen.lu.ch](http://www.stellen.lu.ch) oder im Kantonsblatt vom 19.11.2016.

**Dienststelle Personal** | [stellen.lu.ch](http://stellen.lu.ch)

Zur Verstärkung unseres jungen Teams suchen wir per sofort o. n. V. einen jungen, qualitätsbewussten und flinken **Fleischfachmann gelernt/angelern** in unserem interessanten, zukunftsorientiertem Metzgereibetrieb.



- Wir bieten Ihnen eine interessante Stelle:**
- in gut strukturiertem Traditionsbetrieb
  - mit angenehmen Arbeitsbedingungen
  - bei seriöser Einführung
  - bei vorteilhafter Arbeitszeit (4-Tage-Woche)
  - und angemessenem Salär
  - auf Wunsch auch mit Wohnung oder Zimmer.

Der Arbeitsort ist in unserem Neubau in Bubikon. Haben wir Ihr Interesse geweckt, zögern Sie nicht. Wir vereinbaren gerne einen Probetag mit Ihnen.

**Minnig Metzgerei AG**, Wändhüslen, Industriestrasse 2, 8608 Bubikon  
Telefon 055 246 15 85, [info@minnig-metzgerei.ch](mailto:info@minnig-metzgerei.ch)



Die Schlachtbetrieb Zürich AG ist ein nach ISO-Norm 9001:2008/14001:2004 zertifizierter Schlachtbetrieb. Mit unseren rund 70 Mitarbeitenden sind wir einer der grössten Schlachthöfe der Schweiz.

Zur Verstärkung des Kadrs suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen einsatzfreudigen und selbstständigen

### Leiter Spedition

**Zusammen mit Ihrem Team sind Sie für folgende Hauptaufgaben verantwortlich:**

- Abvierteln der Haartiere
- Verladen der Schlachtkörper
- Führen eines kleinen Teams
- **Warenausgangs-Kontrolle**
- Verkauf und Ausgabe von Nebenprodukten
- Betreuung der Kundschaft
- Gebinde-, Reinigungskontrollen
- Einhaltung der QS Richtlinien

**Ihr Profil / Sie bringen mit:**

- Berufsausbildung als Metzger
- Führungserfahrung
- Erfahrung in ähnlicher Position von Vorteil
- Sie sind ein Organisationstalent
- **Bereitschaft für Früh-/Nachtbeginn**
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- PC-Kenntnisse
- Zuverlässige, belastbare, flexible + kommunikative Person
- Gute Umgangsformen

**Wir bieten:** Angenehmes Arbeitsklima, Möglichkeit der Verpflegung in hauseigener Kantine, Prämiensystem, Gratis Parkplätze.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Herr Urs Reicherter, Betriebsleiter SBZ, unter Telefon 044 404 50 50 gerne zur Verfügung.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Schlachtbetrieb Zürich AG, Personalabteilung, Hardgutstrasse 9a, 8048 Zürich, E-Mail: [sandra.bischofberger@sbzzuerich.ch](mailto:sandra.bischofberger@sbzzuerich.ch)

Kundenmanagement

## Von der Pflicht zur Kür

**Wer fasst schon gerne Angebote nach – diese Bettelei nach Aufträgen getreu dem Motto: Hoffentlich merkt der Kunde jetzt nicht, dass ich den Auftrag brauche!**

Von der Logik her ist es doch widersinnig: Sie unterbreiten dem Kunden ein Angebot, Sie machen eine Offerte und haben eine Menge Arbeit investiert. Nun ruft der Kunde nicht mehr an – da ist es doch logisch, dass wir unser Interesse bekunden und bei ihm anrufen. Deshalb sollten Sie bereits vor Abgabe des Angebotes ein Portfolio als Planungshilfe benutzen. Dies senkt die Frustrationsquote und erhöht den Auftragseingang.

Wenn Sie Ihre Kunden nicht kennen, dann werden Sie alle gleich behandeln. Schreiben Sie Ihre 100 besten Kunden auf ein Blatt in den jeweiligen Quadranten. Links oben stehen die Kunden, mit denen Sie mehr Erlöse und mehr Umsatz machen werden, sprich typischerweise



Der Nürnberger Unternehmenscoach Roland Albert schildert Strategien für den Umgang mit Kunden. (Bild: zVg)

neue Kunden. Es gibt jedoch auch – oben rechts – Kunden, die zwar bei Ihnen kaufen, jedoch ständig auf die Preise und somit die Erlöse drücken. Dies sind häufig Stammkunden oder «gute Freunde».

Rechts unten haben wir Kunden, die zwar wenig Umsatz ma-

chen, bei denen aber die Erlöse noch in Ordnung sind. Hier handelt es sich um Kunden, die Nischenprodukte oder Sonderlösungen kaufen und grossen Wert auf die Betreuung und den Service legen. Schliesslich haben wir auch den Quadranten links unten, und dort sind Kunden

vermerkt, die entweder schlecht bzw. gar nicht gezahlt haben oder die einfach nicht mehr bei uns kaufen wollen.

Das Portfolio ist natürlich nicht starr, sondern lebt erst von den Vergleichen. Es genügt, wenn Sie das Portfolio alle vier Monate überprüfen. Wenn Sie mit einem Aussendienstler arbeiten, dann gilt, dass jeder Aussendienstler für sein Gebiet ein eigenes Portfolio erstellt.

Viele Kunden werden mit Informationen und Angeboten überschüttet. Das liegt daran, dass sich so gut wie niemand vor Absenden der Angebote Gedanken darüber macht, zu welcher Gruppe von Kunden im Portfolio gerade dieser Kunde gehört. Fassen Sie nur dort nach, wo Sie aufgrund Ihrer Strategie einen Sinn darin sehen. Hier gilt es, sich nach links oben und rechts unten zu wenden. Also, fangen Sie an mit dem aktiven Verändern, und denken Sie daran: Wer immer in den Fussstapfen der anderen wandert, hinterlässt selbst keine Abdrücke!

**Roland Albert**