



NEUAUSRICHTUNG BEI RAYCON INTERNATIONAL

**Neue Führungsstruktur / Erweitertes Produktportfolio /
Klarer Fokus: Training und Coaching in Führung und
Vertrieb**

München, 29. März 2010 – Die RAYCON INTERNATIONAL GmbH (<http://www.raycon-international.com>) richtet sich neu aus mit klarem Fokus auf Training und Coaching von Führungskräften und Mitarbeitern im Vertrieb. Das Team aus erfahrenen Beraterpersönlichkeiten um Geschäftsführer und Gründer Thomas Ebrahim unterstützt Führungskräfte und Mitarbeiter, deren Vertriebsleistung schnell und effektiv zu steigern. Kunden sind große Unternehmen aus den Branchen ITK, Medien, Energieversorgung und Banken. Teil der Neuausrichtung ist ein erweitertes Dienstleistungsportfolio auch für den Mittelstand: Offene Seminare bieten die Gelegenheit, mit erfahrenen Trainern und Coaches auch einzelne Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb gezielt zu stärken.

„Experts in Sales and Leadership“: Mit der Konzentration auf Führung und Vertrieb, antwortet die Raycon auf eine steigende Nachfrage am Markt: „Deutsche Unternehmen hinken im internationalen Vergleich hinterher, wenn es um Weiterbildung und Qualifikation der Soft-Skills gerade bei diesen Zielgruppen geht. Aber das Bewusstsein wächst, dass besonders im Vertrieb ein enormes Potenzial steckt“, weiß Thomas Ebrahim, CEO von Raycon International. „Gerade in der Krise ist ein starker Vertrieb die Chance, vom kleiner werdenden Kuchen ein größeres Stück zu bekommen“. Das gelte für Großkonzerne wie für mittelständische Unternehmen.

Raycon setzt auf Berater, Trainer und Coaches, die neben dem inhaltlichen Know-How, vor allem Vertriebs-, Führungs- und Lebenserfahrung mitbringen. „Die Menschen in unserem Team haben Ecken und Kanten. Wir wollen Persönlichkeiten entwickeln. Deshalb sind unsere Berater, Trainer und Coaches selbst starke Persönlichkeiten: Ehrlich, direkt, erfahren und charismatisch.“ Damit erklärt sich der klare Fokus des, nach dem Ausstieg von Mitgründer Werner Katzensgruber, in Deutschland und Österreich neu aufgestellten Unternehmens: „Für Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb spielen Authentizität und Glaubwürdigkeit die entscheidende Rolle. Diese Expertise kauft ein Kunde bei uns ein, weil er weiß, dass wir uns explizit darauf konzentrieren.“



Offene Seminare für den Vertrieb im Mittelständischen Betrieb

Ein neues Highlight im Raycon-Kompetenzportfolio sind, neben dem neuen Profiling-Tool „ProfilingValues“, die offenen Seminare. Sie bieten kleineren Unternehmen die Gelegenheit, mit hochklassigen, erfahrenen Trainern und Coaches Führungskräfte sowie Mitarbeiter im Vertrieb weiter zu entwickeln. Führung, Vertrieb und Persönlichkeitsentwicklung sind die Themen, die die Raycon Business Academy neben den klassischen In-House-Trainings in einer limitierten Anzahl offener Seminare anbietet. Raycon richtet sich damit nicht nur an den Mittelstand: „Offene Seminare sind beispielsweise auch für Großunternehmen eine Möglichkeit, unsere Leistung bei überschaubarem Budgeteinsatz zu testen“, so Ebrahim.

Mensch im Mittelpunkt

Ungeachtet der vielen Neuerungen ist ein zentraler Grundsatz bei Raycon unangetastet geblieben: „Bei allen Maßnahmen, die wir ergreifen, steht immer der Mensch mit seinen individuellen Fähigkeiten und Bedürfnissen im Mittelpunkt“ sagt Ebrahim. „Mit der nun klaren Fokussierung auf Training und Coaching von Mitarbeitern in Führung und Vertrieb, leisten wir mit unserer Arbeit einen noch gezielteren Beitrag zur persönlichen Weiterentwicklung von Menschen in Unternehmen.“

Über RAYCON INTERNATIONAL:

Die RAYCON INTERNATIONAL GmbH stärkt seit 1998 Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter für die ständig wachsenden Herausforderungen des Marktes. Raycon versteht sich dabei als Berater und Begleiter lernender Organisationen. Im Fokus ihrer Arbeit steht der Mensch in Führung und Vertrieb sowie dessen Entwicklung im Unternehmen. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Branchen IT und Telekommunikation, Energieversorger und Finanzdienstleister, Medien und der Automobilindustrie - darunter 1&1 - United Internet Media AG, Vodafone D2, Research in Motion / BlackBerry, Vattenfall Europe oder Raiffeisenbanken Österreich.

Kontakt

wbpr Public Relations
Stephan Eichenseher
Tel: 089 / 99 59 06 31
stephan.eichenseher@wbpr.de
<http://www.raycon-international.com>