



ARBEITSZEUGNIS

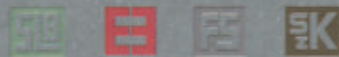
Herr Ulrich Frey, geboren am 22.08.1967 in Oppenau, war vom 01.04.2003 bis 30.06.2007 freiberuflich bei den Roger Rankel Vertriebstrainings beschäftigt.

Anfang 2003 war das Unternehmen noch eine Unternehmensberatung und formte sich in den darauf folgenden Monaten zu einem Vertriebstrainingsunternehmen, dessen Fokus auf der Entwicklung und Durchführung von hochwertigen Trainingssystemen besteht.

Die Roger Rankel Vertriebstrainings haben sich dabei von einem 2-Mann Betrieb (Ulrich Frey und der Gründer und Inhaber Roger Rankel) zu einem Unternehmen mit 8 Mitarbeitern, 4 Inhouse-Trainern, 200 lizenzierten Trainern, weit über 150 Kunden und mehr als 6.000 zufriedene Trainingsteilnehmer entwickelt. An dieser Entwicklung war Herr Frey maßgeblich beteiligt.

Aufgrund der Vielfalt des Aufgabengebietes von Herrn Frey seien hier einige wenige Schlüsselfunktionen genannt, die Herr Frey während seiner 4-jährigen Mitarbeit eigenverantwortlich begleitet hat:

- Büroorganisation
- Organisation und Durchführung von Kundenveranstaltungen
- Buchhaltung, Rechnungswesen und Controlling
- Vertriebsverantwortung, Akquise, Abwicklung und Nachbereitung
- Trainingsvor- und Nachbereitung
- Kundenbetreuung
- Trainerbetreuung
- Umfassende Marketingaufgaben: Erstellung von Informationsbroschüren, Internetcontent, Preisbildung, Planung und Durchführung von Marketingmaßnahmen
- Mitwirkung bei der Erstellung von Büchern
- Mitgestaltung und Koordination der Entwicklung und Produktion trainingsbegleitender Lehrmaterialien
- Einarbeitung und Betreuung neuer Mitarbeiter
- Ausarbeitung eines Franchisevertrages und Kommunikation mit den Franchisenehmern.



ROGER RANKEL
Vertriebsstrainings

Zuletzt war Herr Frey als „Head of Sales“ für den gesamten Vertrieb der Roger Rankel Vertriebsstrainings verantwortlich.

Herr Frey verfügt über umfassende und vielseitige Fachkenntnisse, auch in Randbereichen unserer Branche. Er plante alle Projekte stets sehr systematisch, legte sinnvolle Meilensteine fest und garantierte eine konsequente Umsetzung.

Herr Frey ist in der Lage, auch schwierige Aufgaben sofort zutreffend zu erfassen und schnell richtige Lösungen zu finden. Er verfügt darüber hinaus über eine sehr schnelle Auffassungsgabe und arbeitet sich jederzeit schnell und erfolgreich in neue Aufgaben ein. Er überzeugte dabei jederzeit durch sein sehr ausgeprägtes strategisches und unternehmerisches Denken und Handeln, das er stets zum Wohle des Unternehmens einsetzte.

Herr Frey war Neuem gegenüber stets aufgeschlossen, fand jederzeit ausgezeichnete neue, kreative Ideen und überzeugte durch hochinnovative Ansätze in unserem Unternehmen.

Er verfügt über ausgezeichnete rhetorische und kommunikative Fähigkeiten. Er ist kontaktfreudig, drückt sich klar aus und tritt auch vor großen Gruppen souverän auf.

Herr Frey zeigte stets hohe Eigeninitiative, identifizierte sich voll mit seinen Aufgaben sowie dem Unternehmen, wobei er auch durch seine große Einsatzfreude und Motivation überzeugte. Seine sehr hohe Eigenmotivation übertrug er auch auf seine Kollegen.

Seine ausgezeichneten Fachkenntnisse erweiterte und vertiefte er durch regelmäßige, erfolgreiche Schulungen immer eigeninitiativ und mit persönlichem Interesse. So absolvierte er beispielsweise die Trainerausbildung „Train-the-train“ und hat sich zum Lizenztrainer „Endlich Empfehlungen“ ausbilden lassen.

Herr Frey integrierte sich in bester Weise in unsere Teamstrukturen und förderte aktiv die gute Zusammenarbeit. Er tritt jederzeit kooperativ und höflich auf und ist als kompetenter und zugänglicher Ansprechpartner bei allen Beteiligten sehr geschätzt.

Sein persönliches Verhalten gegenüber dem Geschäftsführer, Kollegen, Mitarbeitern und Kunden ist stets vorbildlich. Er trug in starkem Maße zu einem harmonischen Betriebsklima bei.

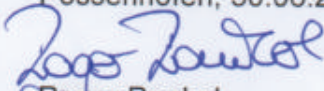
Herr Frey erfüllte seine umfangreichen Leitungs- und Fachaufgaben stets zu unserer höchsten Zufriedenheit.



ROGER RANKEL
Vertriebstrainings

Auf seinen eigenen Wunsch scheidet Herr Frey zum 01. Juli 2007 aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern seine Entscheidung sehr, weil wir mit ihm einen sehr wertvollen Mitarbeiter verlieren. Wir bedanken uns bei ihm für seine stets ausgezeichnete Arbeit und wünschen ihm beruflich wie privat alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Possenhofen, 30.06.2007


Roger Rankel

Roger Rankel Vertriebstrainings
Entwicklung und Vermarktung von methodischen
Trainingssystemen für Vertrieb und Marketing
Schloss Possenhofen · D-82343 Possenhofen am Starnberger See
Telefon +49 (0)8157 999100-0 · Fax +49 (0)8157 999100-20
info@roger-rankel.de · www.roger-rankel.de
Deutsche Bank München · BLZ 700 700 24 · Konto 6951230
Umsatzsteuer Id-Nr.: DE163934103 · Inhaber: Roger Rankel