

## Premieren in Berlin, Köln, Frankfurt und Leverkusen: Turtlebox setzt auf „vertriebsunterstützende Workshops für Umzugsunternehmen“

Turtlebox, ein bundesweit agierender Anbieter und Dienstleister für Mehrwegprodukte im Logistik- und Umzugsbereich, bietet Umzugsunternehmen einen „Informations- und Vertriebsworkshop zum erfolgreichen Einsatz nachhaltiger Produkte“ an. „Hierbei sollen in erster Linie die Disposition und der Vertrieb angesprochen werden, um erfolgreich das Turtlebox-Mehrwegsystem für Kunden anbieten zu können“, erklärt Stefan Kayser, Director Firmenkunden bei Turtlebox. „So positioniert sich das Umzugsunternehmen als kompetenter Ansprechpartner zu den Themen Mehrweg und Nachhaltigkeit. Ein klarer Wettbewerbsvorteil.“

### „Mehrweglösungen in der Akquise ansprechen“

„Immer wieder sprechen wir mit Umzugsunternehmen und erfahren, wie schwer sich ihre Mitarbeiter tun, im Akquisegespräch beim Kunden auf moderne und nachhaltige Mehrweglösungen im Umzug hinzuweisen und fachlich versiert zu beraten“, so Alfons Viehbacher, geschäftsführender Gesellschafter der Turtlebox. „Mit dem eigens entwickelten Partnerworkshop, der in maximal drei Stunden durch die Themen Produktkenntnisse, Effizienz in der Anwendung, Verkaufsargumente und Nachhaltigkeit führt, bieten wir einen praktischen und zielorientierten



Beitrag für die Akzeptanz in- und außerhalb der jeweiligen Unternehmen.“ Die ersten Partnerworkshops fanden bereits in Berlin, Köln, Frankfurt und Leverkusen statt, weitere wurden bereits durch Umzugsunternehmen gebucht.

### Eine der Premierenschulungen bei Peter Niesen

„Wir bei Peter Niesen Internationale Möbelspedition engagieren uns aktiv im Anbieten nachhaltiger Verpackungslösungen wie zum Beispiel Porzellan-Safes und IT-Wannen



Fotos (3): Turtlebox

– zukünftig werden wir unser Portfolio mit Turtleboxen erweitern“, so Marc Hartmann, Akquisition & Objektlogistik. „So können wir Kunden in allen Projektgrößen wirtschaftlich und umweltfreundlich unterstützen. Der Turtlebox-Partnerworkshop zu Mehrwegsystemen ergänzt das Know-how unseres Vertriebsteams perfekt im fachlichen Gesprächsaustausch mit den Kunden.“ Die Vertriebsschulungen bietet der Münchener Mehrweg-Spezialist kostenlos an – diese finden in Absprache vor Ort beim Spediteur statt und sind für drei bis zehn Teilnehmer konzipiert. Im Anschluss erhalten die Teilnehmer ein Sales-Kit und eine Übersicht mit den wichtigsten kundenrelevanten Informationen.

### „Mehrere Workshops bis Jahresende angesetzt“

„Bis Jahresende sind schon mehrere Workshops eingeplant“, ergänzt Turtlebox-PR'ler Gunnar Müller. „Interessant ist, dass die Profis vor Ort das Thema Mehrweg und Nachhaltigkeit natürlich stets auf der Zunge haben und davon selbst auch überzeugt sind, aber letztendlich in der Kundenansprache dann die passende Kommunikationsstrategie fehlt.“ Die Fotos entstanden bei Niesen.