

Zeugnis

Herr Nils Negwer, geboren am 08.02.1994, war vom 01.01.2023 bis zum 30.04.2024 in unserem Unternehmen als Inside Sales Consultant tätig.

Stepstone ist Teil von The Stepstone Group, einer weltweit führenden digitalen Recruiting-Plattform, die jährlich über 110 Millionen Bewerbungen mit über 150.000 Arbeitgebern zusammenbringt. Mit integrierten, KI-gestützten Plattformen werden sowohl die Jobsuche von Kandidaten und Kandidatinnen als auch der gesamte Recruitingprozess vereinfacht. The Stepstone Group ist in mehr als 30 Ländern aktiv – darunter mit Stepstone in Deutschland, mit Appcast in den USA und mit Totaljobs in Großbritannien. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Düsseldorf und beschäftigt weltweit rund 4.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

In seiner Rolle als Inside Sales Consultant übernahm Herr Negwer insbesondere folgende Aufgaben:

- Verkauf von Produktpaketen
- Telefonische Neukundenakquise
- Betreuung vorhandener Kundinnen und Kunden
- Selbständiger Zusatzverkauf bei bestehenden Kundinnen und Kunden
- Zielplanung und -kontrolle anhand von Kennzahlen
- Meldung potenzieller Account-Kundinnen und Kunden an die Telesales-Leitung
- Zusammenarbeit mit Account-Managern
- Pflegen der Kundendatenbank und des Reportingsystems
- Servicetätigkeiten wie z. B. Informationsbeschaffung und Abstimmung mit Kundinnen und Kunden bezüglich Dateiformaten und Firmendetails sowie Durchführung von Serviceanrufen
- Aufarbeiten und Versenden von statistischen Daten

Herr Negwer verfügt über umfassende und vielseitige Fachkenntnisse, die er immer sicher und gekonnt in der Praxis einsetzte. Besonders hervorzuheben sind seine außerordentlichen rhetorischen Fähigkeiten, die maßgeblich zu den sehr guten Erfolgen der von ihm durchgeführten Schulungen beitrugen. Die Rückmeldung unserer Kunden über die Resonanz bei deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern war ausnahmslos ausgezeichnet. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweiterte und aktualisierte er immer mit gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen.

Aufgrund seiner genauen Analysefähigkeit und seiner enormen Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell gute Lösungen zu finden. Herr Negwer zeigte fortwährend hohe Eigeninitiative und identifizierte sich absolut vortrefflich mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine vorbildliche Einsatzfreude überzeugte. Auch in Situationen mit erheblichem Arbeitsaufkommen erwies er sich immer als in hohem Maße belastbar.

Alle Aufgaben führte er vollkommen selbstständig, sehr sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agierte immer ruhig, überlegt, zielorientiert und in hohem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in guter Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Negwer war immer in ganz besonders hohem Maße zuverlässig.

Auch für schwierigste Problemstellungen fand er sehr effektive Lösungen, die er jederzeit erfolgreich in die Praxis umsetzte und damit immer ausgezeichnete Arbeitsergebnisse erzielte. Die Leistungen von Herrn Negwer haben stets uneingeschränkt unsere volle Anerkennung gefunden.

Er wurde wegen seines konstant freundlichen und ausgeglichenen Wesens allseits sehr geschätzt. Er war immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellte, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden war ausnahmslos vorbildlich und loyal.

Herr Negwer verlässt unser Unternehmen mit dem 30.04.2024 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies, weil wir mit ihm einen guten Mitarbeiter verlieren. Wir bedanken uns für die stets guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Düsseldorf, 30.04.2024

The Stepstone Group Rheinland Vertriebsgesellschaft mbH



Simon Denk
Head of Regional Sales