

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Nils Negwer, geboren am 08.02.1994 in Duisburg, trat am 01.12.2016 als Mitarbeiter in unser Verkaufshaus in Düsseldorf ein und war dort überwiegend in der Abteilung Herren-Indoor eingesetzt.

Von Juli 2018 bis Dezember 2018 nahm Herr Negwer an unserer internen Fortbildung zum Substituten teil, die er mit dem Substitutendiplom erfolgreich abschloss.

Mit Wirkung vom 15.10.2018 wurde Herr Negwer in unser Verkaufshaus in Mönchengladbach versetzt und übernahm dort als Substitut ab dem 01.01.2019 die Abteilungen Herren-Hemden, Herren-Artikel, Herren-Accessoires, die Kinder-Abteilung sowie die Damen- und Herren-Boutique.

Im Rahmen seiner Tätigkeit als Substitut ist Herr Negwer mitverantwortlich für den verkaufsfördernden Abteilungsaufbau, die optimale Warenpräsentation, ferner für die Sicherstellung eines reibungslosen Verkaufsablaufs, vor allem aber für die freundliche und fachgerechte Beratung unserer Kunden - nicht zuletzt durch eigenen Verkauf. Er ist auch für die Gewinnung neuer Kundenkartenempfänger zuständig.

Zu seinen Aufgaben zählen weiterhin die Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen und die Beobachtung der Mitbewerber. Neue Mitarbeiter werden von Herrn Negwer in sein Aufgabenfeld eingewiesen.

Herr Negwer hat sich mit großem Interesse schnell und sicher in seine Aufgabenbereiche eingearbeitet. Als engagierter Mitarbeiter zeichnet sich Herr Negwer durch eine hohe Einsatzbereitschaft aus. Auch bei erhöhtem Arbeitsanfall ist er ausdauernd und belastbar.

Herr Negwer besitzt sehr gute Fachkenntnisse sowie ein hohes Einfühlungsvermögen und Geschick im Umgang mit unseren Kunden, so dass er auch anspruchsvolle Kunden stets zufrieden stellt. Bei erhöhter Kundenfrequenz arbeitet er umsichtig und effizient. Durch seine verbindliche Art und seine geschmackliche Begabung gelingt es Herrn Negwer, zahlreiche Stammkunden zu gewinnen und an unser Haus zu binden. Wir kennen Herrn Negwer als zuverlässigen, zielstrebigen und selbständig arbeitenden Mitarbeiter, der stets gute Verkaufserfolge erzielt. Alle ihm übertragenen Aufgaben erfüllt er stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Die beruflichen Fortbildungsmöglichkeiten unseres Unternehmens nutzt Herr Negwer durch aktive Teilnahme an Verkaufsseminaren mit großem Interesse und gutem Erfolg.

Herr Negwer ist bei Führungskräften, Kollegen, Mitarbeitern und für unsere Kunden ein gern gesehener und kompetenter Ansprechpartner. Sein Verhalten ist zu jeder Zeit gut. Durch sein positives Erscheinungsbild und seine sympathische Ausstrahlung trägt er stets zu einer überzeugenden Präsentation unseres Hauses gegenüber unseren Kunden bei.

Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Negwer erstellt. Das Arbeitsverhältnis besteht ungekündigt fort. Wir danken ihm für seine stets guten Leistungen und freuen uns auf eine weitere erfolgreiche und angenehme Zusammenarbeit.

Mönchengladbach, 06.08.2020

Peek & Cloppenburg KG
General Sales Manager Haus Mönchengladbach

- Barbara Daners -



ZWISCHENZEUGNIS

Herr Nils Negwer, geboren am 08.02.1994 in Duisburg, trat am 01.12.2016 als Mitarbeiter in unser Verkaufshaus in Düsseldorf ein und war dort überwiegend in der Abteilung Herren-Indoor eingesetzt.

Von Juli 2018 bis Dezember 2018 nahm Herr Negwer an unserer internen Fortbildung zum Substituten teil, die er mit dem Substitutendiplom erfolgreich abschloss.

Mit Wirkung vom 15.10.2018 wurde Herr Negwer in unser Verkaufshaus in Mönchengladbach versetzt und übernahm dort als Substitut ab dem 01.01.2019 die Abteilungen Herren Hemden, Herren-Artikel, Herren-Accessoires, die Kinder-Abteilung sowie die Damen- und Herren-Boutique.

Im Rahmen seiner Tätigkeit als Substitut ist Herr Negwer mitverantwortlich für den verkaufsfördernden Abteilungsaufbau, die optimale Warenpräsentation, ferner für die Sicherstellung eines reibungslosen Verkaufsablaufs, vor allem aber für die freundliche und fachgerechte Beratung unserer Kunden - nicht zuletzt durch eigenen Verkauf. Er ist auch für die Gewinnung neuer Kundenkartenempfänger zuständig.

Zu seinen Aufgaben zählen weiterhin die Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen und die Beobachtung der Mitbewerber. Neue Mitarbeiter werden von Herrn Negwer in sein Aufgabenfeld eingewiesen.

Herr Negwer hat sich mit großem Interesse sehr schnell und sicher in seine Aufgabenbereiche eingearbeitet. Als sehr engagierter Mitarbeiter zeichnet sich Herr Negwer durch eine außerordentliche Einsatzbereitschaft aus.

Herr Negwer besitzt sehr gute Fachkenntnisse sowie ein hohes Einfühlungsvermögen und Geschick im Umgang mit unseren Kunden, so dass er auch sehr anspruchsvolle Kunden stets zufrieden stellt. Bei erhöhter Kundenfrequenz arbeitet er umsichtig und effizient. Schwierige Verkaufssituationen werden von ihm stets erfolgreich gelöst. Dabei erzielt er sehr gute Verkaufserfolge und trägt damit maßgeblich zum Erfolg seiner Abteilung bei. Durch seine gleichermaßen kompetente wie verbindliche Art und seine geschmackliche Begabung gelingt es Herrn Negwer, zahlreiche Stammkunden zu gewinnen und an unser Haus zu binden. Wir kennen Herrn Negwer als zuverlässigen, zielstrebigem und sehr selbständig arbeitenden Mitarbeiter, der ausgezeichnete Arbeitsergebnisse in qualitativer und quantitativer Hinsicht erzielt. Alle ihm übertragenen Aufgaben erfüllt er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Die beruflichen Fortbildungsmöglichkeiten unseres Unternehmens nutzt Herr Negwer durch aktive Teilnahme an Seminaren mit großem Interesse und sehr gutem Erfolg.

Herr Negwer ist bei Führungskräften, Kollegen, Mitarbeitern und für unsere Kunden stets ein gern gesehener und kompetenter Ansprechpartner. Sein Verhalten ist zu jeder Zeit vorbildlich. Durch sein positives Erscheinungsbild und seine sympathische Ausstrahlung trägt er stets zu einer überzeugenden Präsentation unseres Hauses gegenüber unseren Kunden bei.

Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Negwer wegen eines bevorstehenden Vorgesetztenwechsels erstellt. Wir danken ihm für seine stets ausgezeichneten Leistungen und freuen uns auf eine weitere erfolgreiche und angenehme Zusammenarbeit.

Mönchengladbach, 18.04.2019

Peek & Cloppenburg KG
General Sales Manager Haus Mönchengladbach



- Argiris Hendrix -

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Nils Negwer, geboren am 08.02.1994 in Duisburg, trat am 01.12.2016 als Verkaufsberater in unser Haus Düsseldorf ein. Ab dem 01.07.2018 wird er als Substitutenanwärter in das Aufgabenfeld eines Substituten eingearbeitet.

Herr Negwer ist in den Abteilungen Herren -Indoor, -Hosen, -Strick und Shops tätig. Zu seinen Aufgaben gehört insbesondere die freundliche und fachgerechte Beratung unserer Kunden.

Neben der Kundenberatung und der Gewinnung neuer Kundenkartenempfänger betrauen wir Herrn Negwer auch mit verkaufsvorbereitenden Tätigkeiten wie der Sortimentspflege, dem Warenaufbau und der Warenpräsentation in den Abteilungen.

Weiterhin wird Herr Negwer in das Feld der Abteilungsadministration eingearbeitet und bearbeitet das Formularwesen. Zu seinen Aufgaben zählen auch die Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen und die Beobachtung der Mitbewerber.

Herr Negwer hat sich mit großem Interesse sehr schnell und sicher in seine Aufgabenbereiche eingearbeitet. Als sehr engagierter Mitarbeiter zeichnet er sich durch eine außerordentliche Einsatzbereitschaft aus. Auch bei erhöhtem Arbeitsanfall ist er ausdauernd und sehr belastbar.

Herr Negwer besitzt sehr gute Fachkenntnisse sowie ein hohes Einfühlungsvermögen und Geschick im Umgang mit unseren Kunden, so dass er auch sehr anspruchsvolle Kunden stets zufrieden stellt. Bei erhöhter Kundenfrequenz arbeitet er sehr umsichtig und effizient. Schwierige Verkaufssituationen werden von ihm stets erfolgreich gelöst. Dabei erzielt er sehr gute Verkaufserfolge und trägt damit maßgeblich zum Erfolg ihrer Abteilung bei. Durch seine gleichermaßen kompetente wie verbindliche Art und seine geschmackliche Begabung gelingt es Herrn Negwer, zahlreiche Stammkunden zu gewinnen und an unser Haus zu binden. Wir kennen Herrn Negwer als zuverlässigen, zielstrebigem und sehr selbständig arbeitenden Mitarbeiter, der ausgezeichnete Arbeitsergebnisse in qualitativer und quantitativer Hinsicht erbringt. Alle ihm übertragenen Aufgaben erfüllt er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Herr Negwer nutzt die beruflichen Fortbildungsmöglichkeiten unseres Unternehmens durch aktive Teilnahme an Verkaufsseminaren mit großem Interesse und sehr gutem Erfolg.

Im Kreise seiner Vorgesetzten und Kollegen ist Herr Negwer ein sehr geschätzter und stets kompetenter Ansprechpartner. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden ist jederzeit vorbildlich. Durch sein positives Erscheinungsbild und seine sympathische Ausstrahlung trägt er stets zu einer überzeugenden Präsentation unseres Hauses gegenüber unseren Kunden bei.

Herr Negwer bat um Ausstellung dieses Zwischenzeugnisses, da er ab dem 15.10.2018 in unser Verkaufshaus in Mönchengladbach versetzt wird. Wir danken ihm für seine stets ausgezeichneten Leistungen und freuen uns auf eine weitere erfolgreiche und angenehme Zusammenarbeit.

Düsseldorf, 13.09.2018

Peek & Cloppenburg KG
General Sales Manager Haus Düsseldorf



Norbert Sandrock

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Nils Negwer, geboren am 08.02.1994 in Duisburg, trat am 01.12.2016 als Verkaufsberater in unser Haus Düsseldorf ein.

Herr Negwer ist in den Abteilungen Herren -Indoor, -Strick, -Hemden, -Accessoires und -Shops tätig. Zu seinen Aufgaben gehört insbesondere die freundliche und fachgerechte Beratung unserer Kunden.

Neben der Kundenberatung und der Gewinnung neuer Kundenkartenempfänger betrauen wir Herrn Negwer auch mit verkaufsvorbereitenden Tätigkeiten wie der Sortimentspflege, dem Warenaufbau und der Warenpräsentation in den Abteilungen. Weiterhin führt er Kundenbestellungen mit Hilfe unseres EDV-Warenwirtschaftssystems durch. Darüber hinaus ist Herr Negwer für die Reservierungsbearbeitung zuständig und bearbeitet diese im Sinne des Unternehmens und unserer Kunden.

Herr Negwer hat sich mit großem Interesse sehr schnell und sicher in seine Aufgabenbereiche eingearbeitet. Als sehr engagierter Mitarbeiter zeichnet er sich durch eine außerordentliche Einsatzbereitschaft aus. Auch bei erhöhtem Arbeitsanfall ist er ausdauernd und sehr belastbar.

Herr Negwer besitzt sehr gute Fachkenntnisse sowie ein hohes Einfühlungsvermögen und Geschick im Umgang mit unseren Kunden, so dass er auch sehr anspruchsvolle Kunden stets zufrieden stellt. Bei erhöhter Kundenfrequenz arbeitet er sehr umsichtig und effizient. Schwierige Verkaufssituationen werden von ihm stets erfolgreich gelöst. Dabei erzielt er sehr gute Verkaufserfolge und trägt damit maßgeblich zum Erfolg seiner Abteilung bei. Durch seine gleichermaßen kompetente wie verbindliche Art und seine geschmackliche Begabung gelingt es Herrn Negwer, zahlreiche Stammkunden zu gewinnen und an unser Haus zu binden. Wir kennen Herrn Negwer als zuverlässigen, zielstrebigem und sehr selbständig arbeitenden Mitarbeiter, der ausgezeichnete Arbeitsergebnisse in qualitativer und quantitativer Hinsicht erzielt. Alle ihm übertragenen Aufgaben erfüllt er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Herr Negwer nutzt die beruflichen Fortbildungsmöglichkeiten unseres Unternehmens durch aktive Teilnahme an Verkaufsseminaren mit großem Interesse und sehr gutem Erfolg.

Im Kreise seiner Vorgesetzten und Kollegen ist Herr Negwer ein sehr geschätzter und stets kompetenter Ansprechpartner. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden ist jederzeit vorbildlich. Durch sein positives Erscheinungsbild und seine sympathische Ausstrahlung trägt er stets zu einer überzeugenden Präsentation unseres Hauses gegenüber unseren Kunden bei.

Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Negwer erstellt. Das Arbeitsverhältnis besteht ungekündigt fort. Wir danken ihm für seine stets ausgezeichneten Leistungen und freuen uns auf eine weitere erfolgreiche und angenehme Zusammenarbeit.

Düsseldorf, 22.08.2017

Peek & Cloppenburg KG
Geschäftsleitung Haus



Lena Haschem