

Medieninformation

Unternehmensportrait: Vom lokalen Verkäufer zum europäischen Marktführer im Direktvertrieb

Bei der steigenden Anzahl von Produkten und Dienstleistungen im Energie- und Telekommunikationsmarkt haben vielen Kunden den Überblick verloren – erst recht, wenn es um die verschiedenen Tarife geht. Der Direktvertrieb ist hier mit seiner individuellen und umfassenden Beratung klar im Vorteil. Zwei Jungunternehmer erkannten bereits vor 17 Jahren das Potenzial dieser Branche und gründeten das Unternehmen Ranger Marketing.

Überfüllte Geschäfte, langes Suchen nach einem Verkäufer und magere Beratung: Immer mehr Kunden lassen sich bevorzugt auch außerhalb der Geschäftszeiten in den eigenen vier Wänden über Produkte informieren. Dass der Verkauf beim Kunden zu Hause ein wichtiger Absatzmarkt werden könnte, erkannten Frank Rittmann und der Amerikaner John Keller bereits 1992, als sie sich in Kalifornien kennen lernten. Gemeinsam gründeten sie daraufhin in Deutschland ein Unternehmen, das über den häuslichen Beratungs- und Verkaufsweg zunächst Bücher, Tonträger, Büro- und Haushaltsartikel vertrieb.

Europaweiter Direktvertrieb von 150 Standorten

1998 gewann das Duo den ersten Telekommunikationsdienstleister als großen Auftraggeber – und legte damit den Grundstein für die weitere Ausrichtung und den Erfolg des Unternehmens. Ranger Marketing konzentrierte sich von diesem Zeitpunkt an auf Verkaufsstrategien und Kompetenzen speziell für den Vertrieb von Telekommunikationsprodukten. Hinzu kamen weitere renommierte Anbieter wie die Deutsche Telekom als Marktführer. Über die Telekommunikationsbranche hinaus bedient das Unternehmen mit Hauptsitz in Düsseldorf heute auch Handelsunternehmen und viele Energiedienstleister.

Derzeit ist Ranger Marketing europaweit in fünf Ländern vertreten. Mit 2.500 Mitarbeitern erreicht das Unternehmen einen Jahresumsatz von etwa 120 Millionen Euro. Von 150 Standorten aus werden die Produkte und Dienstleistungen von über zwei Dutzend Partnerunternehmen vertrieben. Damit ist Ranger Marketing das führende europäische Unternehmen dieser Branche.

Vertriebs- und Außendienstlösungen mit einmaliger Qualitätssicherung

Ranger Marketing bietet Shop-in-Shop Lösungen, Promotion-Teams, Direktvertrieb und weitere Formen individueller Beratung. Drei eigene Service Center bieten ein breites Spektrum zusätzlicher Angebote: Kundenbindung, Winback und Qualitätsprüfungen, jedoch keine Cold Calls oder telefonische Akquise.

Dabei arbeitet das Unternehmen immer vor dem Hintergrund einer in Europa einzigartigen Qualitätssicherung, der Ranger Direktverifizierung. Diese Richtlinien für die Auftragsbestätigung und -prüfung sowie Mitarbeiterqualifizierung sind eine wichtige Basis für den wirtschaftlichen Erfolg. Die Qualitätssicherung gilt für die Kundenakquise ebenso wie für alle weiteren vertriebsorientierten Dienstleistungen wie Datentransfer und Datenbankservices, Produkt- und Preisentwicklung und Call Center-Dienstleistungen.

Auch attraktiv als Arbeitgeber

Über den wirtschaftlichen Erfolg hinaus hat sich Ranger Marketing dank einer qualifizierten Personalführung und optimalen Rahmenbedingungen zu einem attraktiven Arbeitgeber entwickelt. Jahr für Jahr schafft das Unternehmen hunderte zukunftssicherer Arbeitsplätze. Dabei bieten die lokalen Sales Partner von Ranger Marketing den Mitarbeiter ein festes Angestelltenverhältnis und soziale Absicherung. Darüber hinaus haben Angestellte realistische Entwicklungs- und Aufstiegschancen im Unternehmen.

Weitere Informationen zu Ranger Marketing unter www.ranger.de

Ranger Marketing ist europäischer Direct Sales-Marktführer und wurde 1992 gegründet. Europaweit erreicht das Unternehmen mit 2.500 Kundenberatern/innen und 150 Vertriebsstandorten einen Jahresumsatz von etwa 120 Millionen Euro. Neben Deutschland ist Ranger Marketing in vier weiteren Ländern vertreten: Frankreich, Schweiz, Tschechische Republik und Ungarn.

Pressekontakt:

Ranger Marketing & Vertriebs GmbH	presse@ranger.de
Patrick Neumann	Telefon: 0211 – 2000 8288
Leiter Unternehmenskommunikation	Telefax: 0211 – 9209 8288

Stand: 14.07.2010