



Zeugnis

Herr Florian Abry, geboren am 30.09.1987, war vom 01.11.2011 bis zum 31.03.2021 in unserem Unternehmen beschäftigt. Er begann seine Tätigkeit bei National Instruments als Applications Engineer in der Abteilung Applications Engineering. Vom 01.08.2013 bis 31.06.2018 arbeitete er als Applications Engineer Group Manager. Vom 01.07.2018 bis 31.03.2021 war er als Inside Sales Engineer tätig.

National Instruments (NI) ist einer der führenden Hersteller im Bereich computergestützter Mess- und Automatisierungstechnik. Wir betreuen Kunden aus Forschung, Entwicklung und Produktion.

Das Tätigkeitsgebiet von Herrn Abry umfasste folgende Aufgaben:

- Aufrechterhaltung einer gesunden Projekt-Pipeline, um mittel- und langfristigen Erfolg zu gewährleisten
- Umsetzung einer Vertriebsstrategie mit dem Ziel die Bedürfnisse bestehender Kunden besser zu verstehen und neue Kunden und Projekte zu akquirieren
- Erstellung und Pflege eines Account-Plans
- Enge Zusammenarbeit mit entsprechenden Mitgliedern des Salesteams, sowie der technischen Supportabteilung, für eine optimale Kundenbetreuung
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen, Firmenpräsentationen und Produkt-Demonstrationen (telefonisch und vor Ort). Sowie die Dokumentation der Aktivitäten im CRM-System (Salesforce)
- Stetige Erweiterung der Kenntnisse von Branche und Kunden. Aufbau eines Kunden-Netzwerkes und Vernetzung der Kunden untereinander, um einen Technologietransfer zu gewährleisten
- Erfolgreiche Einbindung von wichtigen Entscheidungsträgern oder Kontakten auf Führungsebene, zur Förderung der Kundenbeziehung

Er besitzt ein hervorragendes, jederzeit verfügbares Fachwissen, welches er zur Lösung selbst schwieriger Aufgaben sicher einsetzte.

Er identifizierte sich mit seiner Tätigkeit und arbeitete mit sehr viel Engagement und Eigeninitiative. Kreative Ideen und weiterführende Anregungen, die Herr Abry immer wieder in sein Aufgabengebiet einbrachte, konnten unmittelbar und mit sehr viel Erfolg realisiert werden.

Besonders hervorheben möchten wir in diesem Zusammenhang Herrn Abry herausragende Erfolg, dass er die Umsatzziele für 2019 trotz doppelter Gebietsgröße übertroffen hat.



Zudem zeigte er sich flexibel und aufgeschlossen für alle neuen Vorhaben und nahm an folgenden Trainings teil:

- Regelmäßige Produkt- und Branchenschulungen, um fundierte Kenntnisse der Produktpalette zielgerichtet auf Industrien anzuwenden
- Aneignung und stetige Erweiterung von Produktkenntnissen der Mitbewerber, um als „Trusted Advisor“ gegenüber dem Kunden auftreten zu können
- Customer Engagement Process Training by JBK
- PSS Schulung

Auch starkem Arbeitsanfall war Herr Abry jederzeit gewachsen. In Situationen mit schwierigen Arbeitsbedingungen und unter Zeitdruck behielt er stets den Überblick. Sein Arbeitsstil war stets gekennzeichnet durch hohe Effizienz, umsichtige Planung und klare Strukturierung.

Herr Abry zeigte dabei ein hohes Maß an Selbstständigkeit. Hervorzuheben ist sein Urteilsvermögen, welches durch eine klare und logische Gedankenführung geprägt war und ihn zu sicheren Entscheidungen befähigte.

Herr Abry verfügt über eine schnelle Auffassungsgabe, die es ihm auch in schwierigen Situationen stets ermöglichte, praxisingerechte Problemlösungen aufzuzeigen und umzusetzen. Wir haben Herrn Abry als jederzeit sehr zuverlässigen, zielstrebigem und verantwortungsbewussten Mitarbeiter kennengelernt.

Seine Aufgaben hat Herr Abry stets zu unserer vollen Zufriedenheit erfüllt. Sein persönliches Verhalten war vorbildlich, bei Vorgesetzten und Kollegen war er gleichermaßen sehr geschätzt. Im Umgang mit unseren Kunden war er jederzeit sehr flexibel, zeigte sensibles Gespür und Verhandlungsgeschick.

Herr Abry scheidet mit dem heutigen Tag auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern diese Entscheidung sehr und danken Herrn Abry für die stets guten Leistungen sowie die sehr angenehme Zusammenarbeit. Wir wünschen ihm für seine weitere Zukunft auch weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

München, 31.03.2021

Sven Bender
Regional Sales Manager