

RMK- Consult

Umzug wegen Wachstum

Was in einem Autotest ein echtes Killer-Kriterium wäre, klingt bei einem jungen Unternehmen nach ausgesprochen hoher Geschwindigkeit. Nur fünf Jahre hat Rosa-Maria Kaleja gebraucht, um von 0 auf 100 zu kommen und mit ihrer Firma aus allen Nähten zu platzen. Schuld daran waren ihre Kunden.

Gestartet als reine Personalberatung, hat sich die von ihr gegründete Consulting-Agentur RMK schnell zum Komplettanbieter in Sachen Beratungsleistungen für den Mittelstand gewandelt. Neben den weiterhin bestehenden Schwerpunkten in den Bereichen Personalentwicklung, Bewerbertrainings und Existenzgründerberatung bietet RMK inzwischen auch ein breites Schulungsprogramm an.

„Zu unseren Kunden gehören viele kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Beratungsbedarfe gerne bündeln wollten“, begründet Rosa-Maria Kaleja die starke Ausweitung ihres Angebotes. In den neuen, hellen und zentral gelegenen Räumen in Ratingens Innenstadt steht dem Team von RMK jetzt auch der ausreichende Platz für geballte Kompetenzvermittlung zur Verfügung.

Zum Spektrum gehören aktuell Seminare und Workshops zu Rhetorik, Verkauf, Persönlichkeitsentwicklung, Büroorganisation und Zeitmanagement. Die RMK-Dozenten entwickeln bei Bedarf aber auch individuelle Schulungskonzepte, die auch beim Kunden durchgeführt werden können. Für gehobene Ansprüche bietet Rosa-Maria Kaleja ab Herbst 2007 in einer neuen Dependence auf Mallorca Managementschulungen an, wo in entspannter Atmosphäre persönliche Entwicklungspotentiale entdeckt und innovative Business-Strategien entwickelt werden können.

Doch RMK Consult schult nicht nur, das Team steht auch weiter voll in der Praxis und übernimmt aktive Vertriebsdienstleistungen. Aktuell größtes Projekt ist der Aufbau einer Vertriebsagentur, in der die Mitarbeiter vom Home-Office aus diverse Produkte im Business-to-Business-Bereich vermarkten. ▲

RMK-CONSULT
Düsseldorfer Straße 16
40878 Ratingen
Tel.: 02102/2 98 17-0
Fax: 02102/2 98 17-1
info@rmk-consult.de
www.rmk-consult.de



v. l.: Marita Mahlberg, Büroassistentin, Dieter Kerlin, technischer Vertrieb, Rosa-Maria Kaleja, Claudia Hoboldt, Trainee-Vertrieb/Führungskräfte, Thomas Murrmann, Vertriebsassistent, Bettina Fischer, Neukundenakquise

Im Interview

„Bei uns arbeiten Menschen für Menschen“

Das Berater- und Dozententeam von RMK ist hoch qualifiziert und unterstützt mittelständische Firmen bei der Mitarbeitermotivation.

Frau Kaleja, wie würden Sie die Aktionsfelder von RMK beschreiben?

Rosa-Maria Kaleja: Wir bieten sehr spezielle Qualifizierungsmaßnahmen an, deren Resultate sich immer auch direkt auf die Arbeit auswirken. Jede Leistungssteigerung soll dem Unternehmen unmittelbare Vorteile bringen.

Außerdem möchten wir zugleich die Zufriedenheit der Mitarbeiter und ihre Identifikation mit dem Arbeitgeber stärken. Mein Aufgabengebiet ist dabei die Personalentwicklung, die rhetorische Vertriebschulung und die Existenzgründungsberatung.

Frau Hoboldt, welchen Themenbereich decken Sie als Diplom-Kauffrau ab?

Claudia Hoboldt: Nach zwanzig Jahren in der Dienstleistungsbranche kenne ich die Themen, die Führungskräften unter den Nägeln brennen. In Trainings und Einzelcoachings helfe ich den Leistungsträgern, ihre persönlichen Potentiale voll auszuschöpfen. Dazu gehört die gezielte Förderung der Sozialkompetenz und Konfliktbewältigung, *Burn-Out*

Prophylaxe und *Work-Life-Balance*. Stressmanagement und klassische Führungskräfte-tools runden unser Portfolio ab.

Herr Kerlin, ein Techniker als Vertriebsberater. Wie passt das zusammen?

Dieter Kerlin: Es passt ausgezeichnet, weil ich für Unternehmen einen echten Mehrwert generieren kann. Der Markt fordert ja immer mehr, dass ein Vertriebler über technisches Know-how verfügt und ein Techniker auch verkaufen kann. Hier kann ich als erfahrener Verkaufsprofi für erklärungsbedürftige Produkte und staatlich geprüfter Techniker eine wertvolle Brücke zwischen den beiden verschiedenen Unternehmensbereichen schlagen.

Und wer sind Ihre Kunden?

Rosa-Maria Kaleja: Unsere Leistungen werden häufig von Unternehmen aus den Bereichen Handel/Dienstleistung, Industrie und Informationstechnologie abgefragt. Selbstverständlich sind wir auch für andere Branchen offen, denn bei uns arbeiten Menschen für Menschen. Wir verstecken uns nicht hinter Hochglanzbroschüren, sondern überzeugen mit starken Persönlichkeiten, die ihr Handwerk verstehen und sich durchaus in neue Materien einarbeiten können. ▲