

Kein Job wie jeder andere

Als Key Account Manager bei Interseroh trägt Joachim Nolte maßgeblich mit dazu bei, dass es „passt“ zwischen dem Umweltdienstleister und seinen Geschäftspartner*innen. Gute Kundenbeziehungen basieren für den Vertriebsprofi auf Qualität und Vertrauen – darauf baut er auch bei seinem aktuellen Projekt, der Einführung des dualen Systems Interseroh+. Im Rahmen einer neuen „Recycling Allianz“ will das Unternehmen gemeinsam mit der Industrie durchstarten in die Kreislaufwirtschaft von morgen. Ein Berufsporträt in Zusammenarbeit mit recyclingnews.de

Joachim Nolte sagt: „Vertrieb, das ist kein Job wie jeder andere. Man muss das Produkt schon lieben, um erfolgreich zu sein.“ Ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Kund*innen sei dabei genauso wichtig wie das umfassende Wissen und Gespür, wie der Markt tickt und welche Leistungen die eigene Organisation anbieten kann. „An dieser Schnittstelle fungieren Key Account Manager sozusagen als Übersetzer in beide Richtungen.“ Eine spannende Herausforderung – vor allem, wenn es um ein komplexes Thema wie Entsorgung und Recycling geht.

Ansprechpartner Nummer eins für die Kund*innen

Joachim Nolte beherrscht sein Metier. Den Grundstein für seine Vertriebskarriere legte er Ende der 1980er-Jahre mit einer Ausbildung zum Wirtschaftsassistenten beim Chemiekonzern BASF, danach absolvierte er ein Studium der Betriebswirtschaft. Praxisnahe Ausbildung plus Studium – ein „klassischer“ Berufsweg, der den heute 56-Jährigen über die Kunststoffverarbeitungs- und Verpackungsindustrie 2007 zur Kölner Interseroh Dienstleistungs GmbH führte, einem Unternehmen des internationalen Recycling- und Rohstoffspezialisten Alba Group. Seitdem berät und begleitet er Unternehmen aus Handel und Konsumgüterindustrie, die kompetente Unterstützung im Bereich Entsorgung und Recycling suchen und ihre Verpackungen bei einem dualen System lizenzieren möchten.

„Ansprechpartner zu sein für die administrative Abwicklung des Geschäfts, das ist die Basis-Arbeit“, sagt Joachim Nolte.



„Gleichzeitig habe ich immer die perspektivische Brille auf. Das heißt, ich informiere unsere Ziel- und Bestandskund*innen über Marktentwicklungen oder neue gesetzliche Anforderungen – und weise auf erweiterte Dienstleistungsangebote unseres Unternehmens hin, die helfen können, diese Herausforderungen zu bewältigen. So wie zum Beispiel innovative Services im Online-Bereich, Europa-Themen und natürlich unser neues duales System Interseroh+.“

Interseroh+: Erfahrung plus echte Start-up-Energie

Anfang 2022 wird Interseroh mit seinem neuen dualen System an den Start gehen, und Joachim Nolte ist als Key Account Manager mit an Bord. „Für mich ist dies eine Chance, langjährige Erfahrung mit echter Start-up-Energie zu verbinden“, freut sich der Vollblut-Vertriebler. Schließlich gehe es um ein völlig neues Konzept: „Laut EU-Recht soll das Recycling gestärkt werden, und unsere Kund*innen suchen dringend nach Lösungen, ihre Produkte und Verpackungen nachhaltiger zu gestalten“, erklärt Joachim Nolte. „Wir bündeln daher unsere gesamten Kompetenzen in dieser neuen Firma, um gemeinsam mit den Unternehmen Stoffkreisläufe zu schließen – sozusagen

als Entwicklungs- und Umsetzungspartner in einer neuen, zukunftsfähigen Recycling-Allianz.“

Um diesen innovativen Ansatz zu vermitteln, braucht es Berater*innen, die das Leistungsportfolio ihres Unternehmens sehr genau kennen. Was bietet Interseroh+ seinen Kund*innen konkret, um sie fit für die Kreislaufwirtschaft von morgen zu machen? „Das Plus steht für die vielen ergänzenden Dienstleistungen, die das neue duale System über die klassische Verpackungslizenzierung hinaus beinhaltet. Das reicht vom Zugriff auf Recyclingrohstoffe, die wir unter anderem auch im eigenen Werk in Eisenhüttenstadt kundenspezifisch produzieren, bis zum Prüfverfahren ‚Made for Recycling‘ für Verpackungen“, erläutert Nolte. „Wer möchte, kann sich sogar an der Gesellschaft beteiligen – Interseroh+ eröffnet hier also ganz neue Möglichkeiten.“

Kommunikation – das wichtigste Werkzeug des Key Account Managers

Für Joachim Nolte bedeutet das: Kontakte knüpfen, Netzwerke pflegen, intensive Gespräche mit interessierten Unternehmen führen. Anders als noch vor zwei Jahren findet dies mittlerweile auch per Videokonferenz statt; insofern hat die Corona-Pande-

mie seinen Job-Alltag deutlich verändert. „Viele Reisen und Vor-Ort-Termine bei den Kund*innen fallen weg. Das ist manchmal schade, spart aber auf der anderen Seite viel Zeit, entlastet die Umwelt und schafft die einzigartige Möglichkeit, in sehr kurzer Zeit interdisziplinäre oder internationale Teams zusammenzuschalten.“ Ob von Angesicht zu Angesicht oder „remote“: Kommunikation spielt eine zentrale Rolle für den Key Account Manager. „Gute Kundenbeziehungen sind wertschöpfend, von hoher Qualität und beruhen auf gegenseitigem Vertrauen“, so seine Überzeugung. Deshalb liegt es ihm auch besonders am Herzen, klare Perspektiven aufzuzeigen: „Der Übergang zur neuen Gesellschaft Interseroh+ ist fließend. Wichtig zu wissen ist dabei, gerade für unsere Bestandskund*innen: Es muss sich für sie gar nichts ändern. Wer aber den neuen Weg mitgeht, zählt in ein paar Jahren vielleicht zu den Vorreitern einer wirtschaftlich und ökologisch erfolgreichen Kreislaufwirtschaft – und kann damit sicher im Wettbewerb punkten.“

Karin Thissen



Fotoserien und weitere Porträts gibt es unter www.recyclingnews.de

Anzeige



TITAN 950 Die mobile Leistungsklasse

Bahnschwellen aus Beton mit Bewehrungsstahl sind ein harter Brocken bei der Aufbereitung mineralischer Abfälle. Der TITAN 950 zerkleinert problemlos die Betonträger und separiert den Stahlanteil über den serienmäßig verbauten Längsmagneten. Das Ergebnis ist ein hochwertiges Endprodukt mit optimaler Korngröße.

Unzählige Einsatzmöglichkeiten finden sich außerdem bei der Zerkleinerung von Mitschrott, Autokarosserien, Reifen, Haus- und Gewerbernüll sowie in Kompostier- und Holzverarbeitungsbetrieben.

Wir nehmen Ihre Herausforderung an!

www.arjes.de