

prosam Marktservice GmbH

an Advantage Smollan company

Martin Bohonnek, MBA

Geschäftsführer

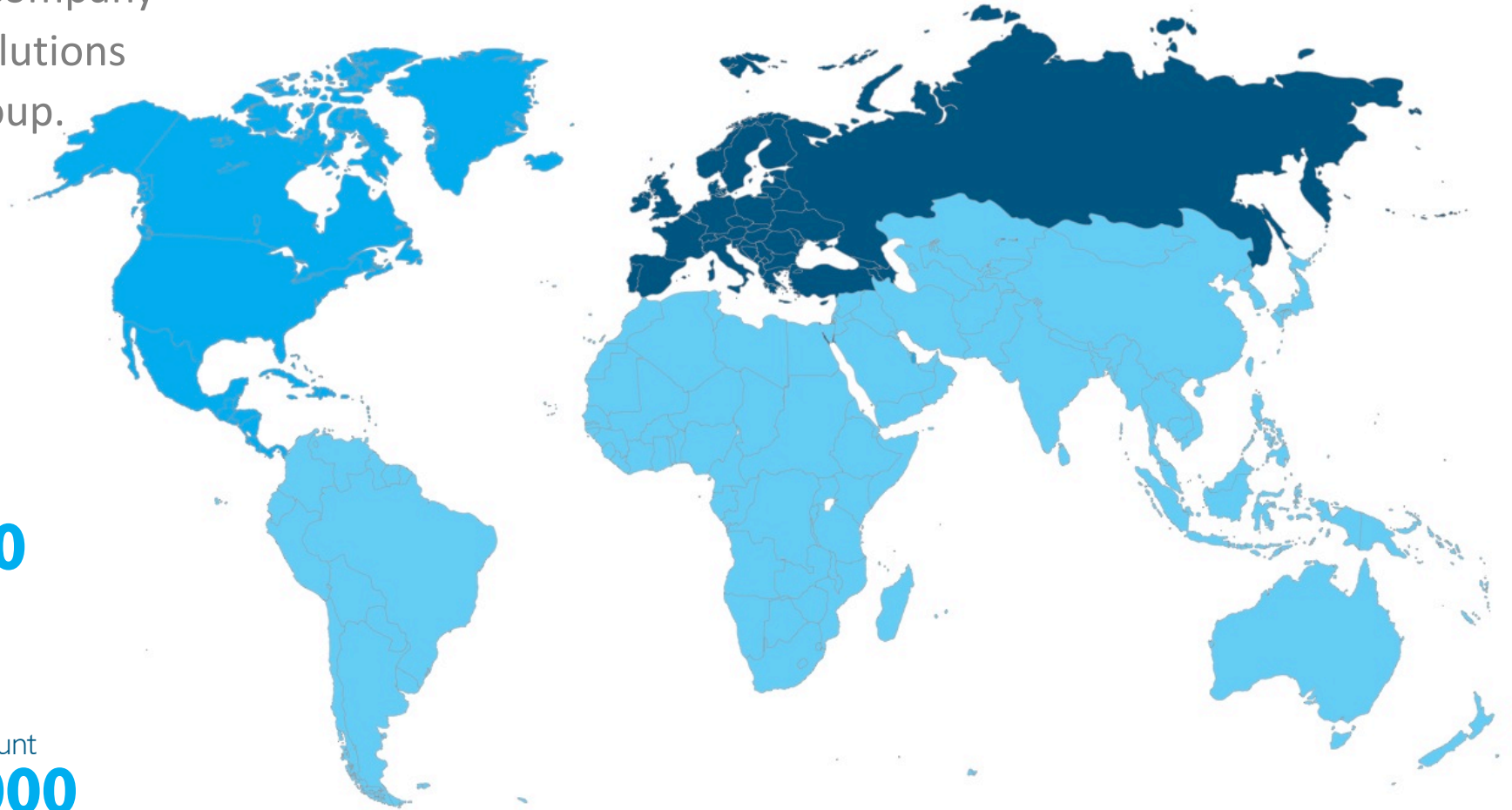
Advantage Smollan is a jointly owned holding company of Advantage Solutions and Smollan Group.

Europe

- + **26** owned businesses
- + Access to over **30** markets

Global

- + Combined headcount of **> 100,000**
- + Over **160** offices worldwide

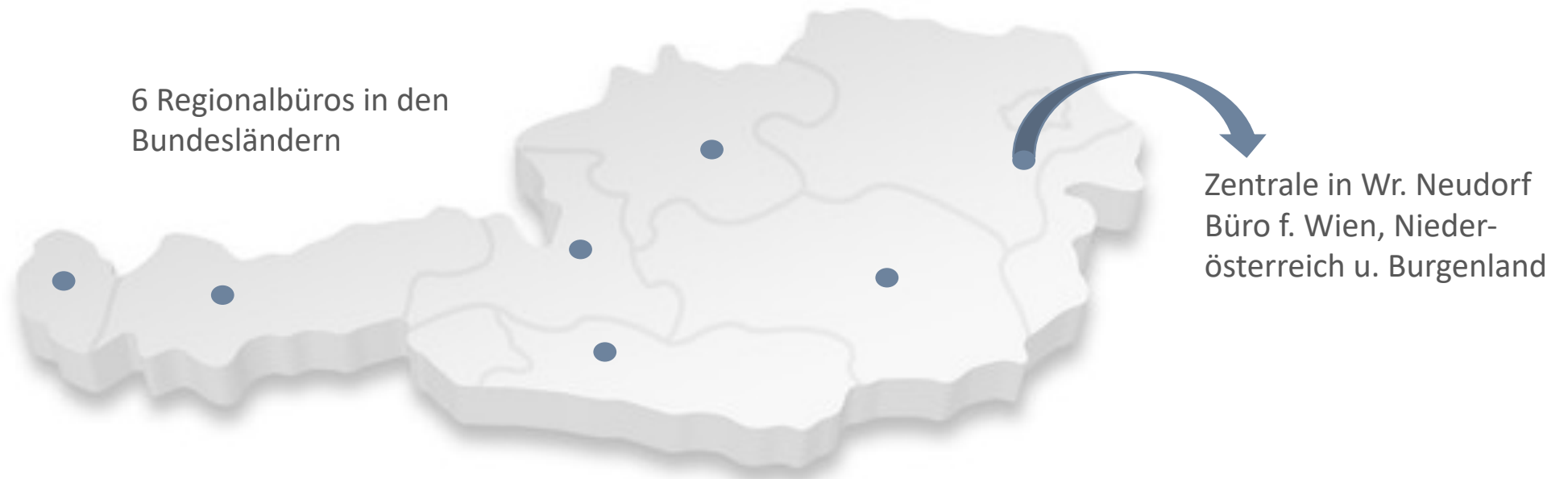
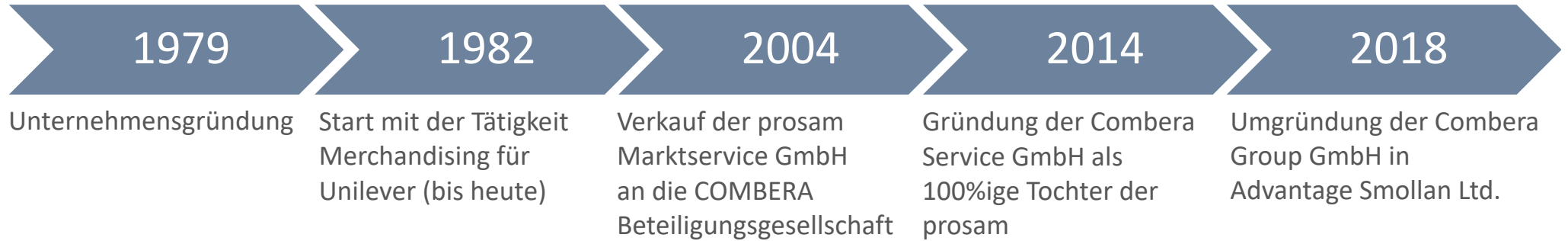


● ADVANTAGE | SMOLLAN

● ADVANTAGE SOLUTIONS

● SMOLLAN

Meilensteine und Aufstellung von Prosam



Prosam facts & figures

- In unserer Zentrale in Wiener Neudorf haben wir 12 Mitarbeiter. Zusätzlich verfügen wir über ein Zentrallager mit 600 Paletten-Stellplätzen.
- In den Bundesländern sind wir mit 9 Regionalmanagern (3 davon in WNB) flächendeckend vertreten.
- In jedem Bundesland verfügen wir über einen Regionalmanager und ein kleines Lager. Die Aufgabe der Regionalmanager ist neben der Betreuung unserer stationären Kunden im Bereich Merchandising, die Steuerung von Projekten und Touren sowie die Personalakquise und –führung.
- Österreichweit arbeiten wir mit über 800 Auftragnehmern, um mehr als 20.000 Jobs pro Monat für unsere Kunden zu erfüllen.



6 Service Areas



Schnittstelle zwischen Industrie und Handel

Mit 20.000 Handelskontakten pro Monat führen wir jegliche Merchandising Tätigkeit in den unterschiedlichsten Handelskanälen durch – egal, ob kleine Wunder oder klassischen Service.

- Stationäres Merchandising
- Tourenmerchandising
- Auf- und Umbautouren
- Deko-Touren
- Retourenhandling
- Ad-hoc Merchandising

Kundenuniversum (Auszug)



Tchibo

- Wir betreuen 215 Filialen aller Handelskanäle in Wien, Burgenland und Niederösterreich mit ca. 700 Besuchen wöchentlich.
- Zu unseren Aufgaben gehört im Kaffeebereich die korrekte Umsetzung des Schlichtplans, Behebung von Out-of-Stock, Bestellempfehlungen, MHD-Check gem. FiFo-Prinzip und das Anbringen von Preisschildern
- Gemäß dem Motto „Jede Woche eine neue Welt“ Verräumung der aktuellen Ware, sowie Nachschichten und Abpreisen der Vorwochen (bis zu fünf Wochen werden in einem Regal abgebildet). Der Retourenprozess wird ebenfalls durch Prosam gesteuert.

The Tchibo logo is written in a bold, black, cursive script font.

Wirkungsvolle Markenkommunikation am POS

Wir begleiten unsere Kunden von der Auswahl und Produktion von Werbematerialien über die Konfektionierung bis hin zur maßgeschneiderten Aussteuerung und Bestandspflege.

Die Abwicklung über Internet, Intranet und internationale E-Shops bietet maximale Transparenz und rundet unsere all-in-one-Lösung ab.

- Werbemittleinkauf/-verwaltung/-logistik
- E-Shop gestütztes Warenwirtschaftssystem
- POS-Kampagnenplanung (Retail Management System)
- Stückgutlogistik
- Konfektionierung von Samplings
- Messe-/Veranstaltungssupport (kein Messebau)

Kundenuniversum (Auszug)



PHILIP MORRIS
AUSTRIA GMBH



Peek&Cloppenburg



E-Shop gestütztes Warenwirtschaftssystem

- Übersichtliche Darstellung sämtlicher POS Materialien anhand des E-Shops
- Exakte Lagerbestände (Ein- und Ausbuchen direkt nach Lieferung oder Versand)
- Transparenz der Bestellungen Kunden/Außendienst
- Wunschliefertermine der Werbemittel, z.B. Veranstaltung, Promotions, etc. mit zeitgerechter Lieferung durch unsere Partner (Post, DPD, Botendienst, usw.)
- Kleine bis keine Hauslager, da neben der Software auch Lager und Logistik über die Agentur abgewickelt werden
- Retourenhandling von Veranstaltungen/Messen, Kontrolle bzw. Reinigung der Ware und Rückbuchung ins Lager/in den E-Shop

Beispiel: Shop Peek&Cloppenburg
Übersicht Kategorien

The screenshot shows the top navigation bar of the Peek und Cloppenburg e-shop. The navigation bar is dark blue with white text and dropdown arrows for 'Peek und Cloppenburg', 'Mein Konto', 'Verwaltung', and 'Warenkorb'. Below the navigation bar, the text 'Alle Kategorien' is displayed. A search bar with the placeholder 'Suche Name, Artikel-Nr. oder Teil der Beschreibung eingeben' is present. Below the search bar, there are four category tiles: 'Filztasche' (with a brown bag icon), 'Give Aways' (with a stack of colorful pens icon), 'Messebedarf' (with a photo of a trade show booth icon), and 'Infomaterial' (with a photo of a brochure icon).

Personelle Vertriebsexpertise für Ihren Erfolg

Wir arbeiten mit hochmotivierten Vertriebsfachkräften aller Hierarchiestufen.

Ob temporärer oder dauerhafter Einsatz, von punktuellen Aufgaben bis hin zum kompletten Vertriebs-Outsourcing – die prosam Sales Force setzt Ihre Ziele in allen Absatzwegen um, vertieft bestehende und erschließt neue Marktpotentiale.

- Durcharbeiten im LEH
- Vakanzen
- Saisonale/aktionsbezogene Vertriebsunterstützung

Kundenuniversum (Auszug)



Ihre Hand am Puls des Marktes

Wir nutzen unsere Nähe zum Markt, um die Ist-Situation in den Verkaufsstellen zu erfassen, zu dokumentieren und zu analysieren.

Profitieren Sie von den Chancen, die sich daraus zur Stärkung Ihrer Position im Mitbewerberumfeld ergeben können.

- Kontaktstreckenerhebung
- Image Recognition/Bildererkennung
- Mystery Shopping
- Ad-hoc Erhebung
- Echtzeit-Reporting

Kundenuniversum (Auszug)



Ihr Partner für flexibles Personalmanagement

Wir unterstützen Unternehmen im Bereich Human Resources mit qualifiziertem Personal für Administration, Verkaufsberatung und Vertrieb.

- 100% Kostentransparenz
- Flexible Beschäftigungsmodelle
- Entlastung der eigenen Payroll
- Eigene Gewerbeberechtigung vorhanden

Kundenuniversum (Auszug)

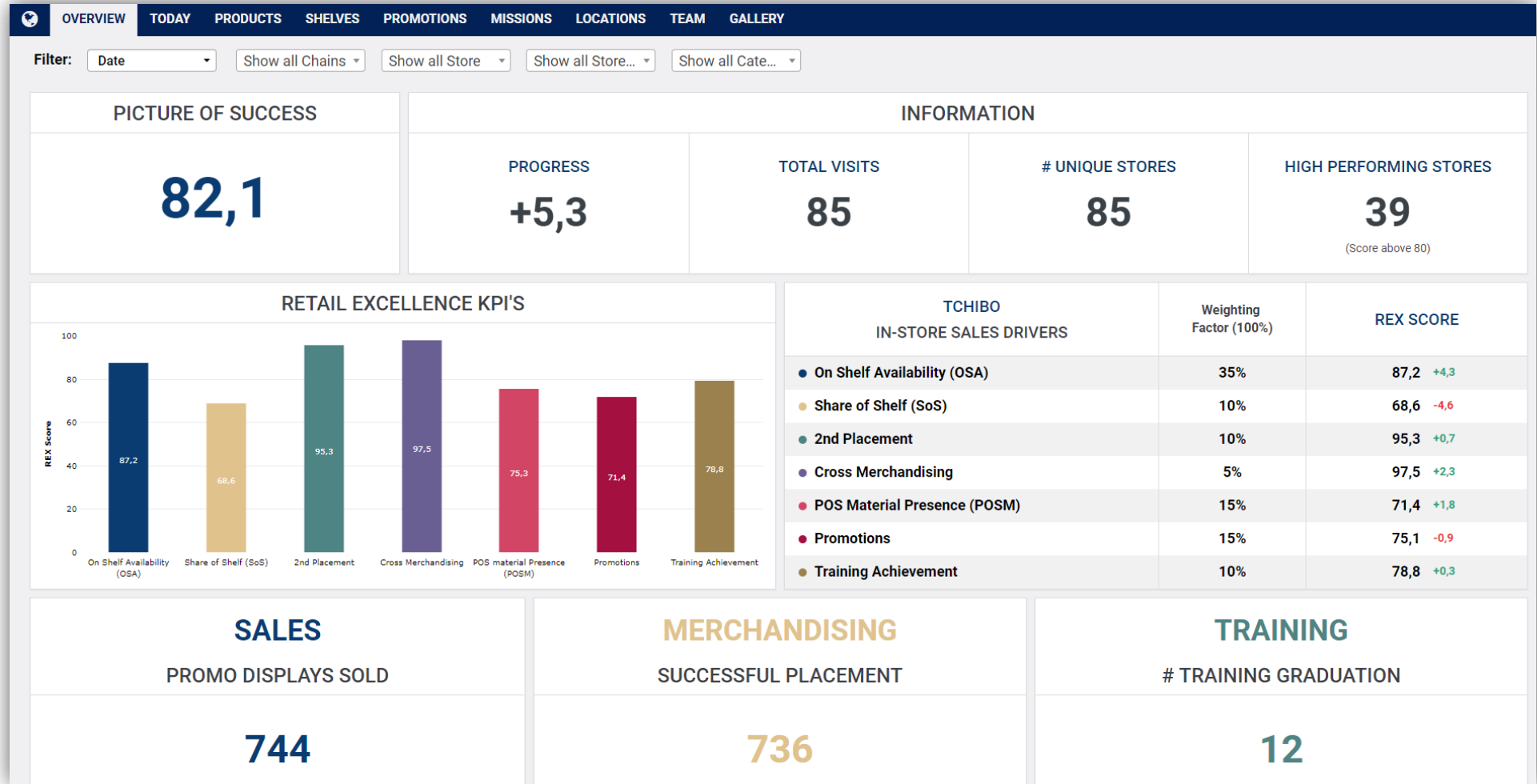


Reporting Tool REX – RETAIL EXCELLENCE

- Verfolgung Ihrer Projekte in real-time
- Aussagekräftiges, übersichtliches und individuell gestaltbares Dashboard
- Das Reporting umfasst neben der Beantwortung von Fragen auch eine Foto-Dokumentation
- Anzahl und Inhalt der Fragen richtet sich nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen und kann von Ihnen mitgestaltet und geändert werden
- Jeder Besuch wird vom Back Office und unseren Regionalmanagern auf Erfüllung der vorgegebenen Aufgaben kontrolliert
- Mittels individueller Zugangsdaten haben Sie die Möglichkeit, den Fortschritt in den gewünschten Bereichen zu überprüfen – webbasiert oder per App
- Die Berichte werden in real-time versendet und sind anschließend im Online-Tool sichtbar
- Tracking der KPIs nach dem „Perfect Store“ Prinzip
- Trainings mit Fortschrittsübersicht der Merchandiser über REX möglich

<https://acmefood.tsmetrics.com/dashboard/view/3>

Dashboard



Training

The screenshot shows a mobile application interface for training. At the top, a dark blue header contains the word "Training" and a notification icon with a red "1". Below the header, two tabs are visible: "TRAINING" (selected) and "MY GOALS".

The main content area is divided into two columns. The left column features a dark blue bar at the top with the text "Training module progress" and a large white number "3/10". Below this, the title "Module 1: Welcome Onboard!" is displayed with a progress bar. Underneath, a section titled "Available Courses" lists four items:

Course Name	Progress	Action
Welcome onboard!	10%	RESUME
Introduction	0%	START
Our History	100%	COMPLETED
Onboarding Assessment	45%	RESUME

The right column contains a "Contact an Expert" section with the text: "Need some advice? We have some amazing specialists who'd love to help! Don't be shy and ask away." Below this is a profile for Brennan Grant, an Expert Merchandiser, with a "CONTACT ME" button.

At the bottom, a navigation bar includes icons for home, calendar, location, training, and a menu.

Recruiting...

...steht für Prosam an erster Stelle. Daher bieten wir nicht nur einen Job, sondern Karrieremöglichkeiten an

Ein entscheidender Faktor für eine erfolgreiche Kooperation ist die Qualität am POS. Aus diesem Grund legen wir bei der Auswahl der Merchandiser größte Sorgfalt an den Tag.

- Wir haben ein bestehendes, umfangreiches Netzwerk an aktiven Merchandisern und Auftragnehmern. Darüber hinaus verfügen wir über eine Datenbank, welche ca. 800 Merchandiser und Auftragnehmer beinhaltet.
- Ein weiterer wesentlicher Aspekt des Recruitingprozesses ist das Empfehlungsmanagement. Bereits für uns tätige Merchandiser werden dazu angehalten, in ihrem näheren Umfeld potenzielle Mitarbeiter/Auftragnehmer zu evaluieren. Zu diesem Zweck haben wir ein gestaffeltes Bonussystem entwickelt.
- Versand einer Rundmail an unsere ehemaligen Merchandiser.
- Schalten von Annoncen in diversen Kanälen. Fokus auch auf regionale Anbieter.
- Um der heutigen Zeit Rechnung zu tragen sind wir sehr aktiv auf diversen sozialen Plattformen (z.B. Facebook, XING, Hokify etc.).

Personal

- Wir erstellen für jedes Projekt eine ausführliche, schriftliche Auftragsinformation. Diese Auftragsinformation wird vor Projektstart an unseren Kunden, mit Bitte um Anmerkungen und Verbesserungswünschen, geschickt. Nach erfolgter Freigabe durch den Kunden wird die Auftragsinformation an die Auftragnehmer versendet.
- Zusätzlich halten wir Schulungen ab, diese können sowohl E-learning als auch face-to-face-Schulungen sein.
- Je nach Art, Umfang und Dauer eines Projektes werden diese Schulungen individuell gestaltet und umgesetzt.
- **Kein Merchandiser wird ohne entsprechende Schulung für einen unserer Kunden tätig sein.**
- Ein wesentlicher Bestandteil der Qualitätssicherung ist der regelmäßige interne Austausch und der stetige Abgleich mit unseren Kunden.

Führung des Account

Wir werden einen Key Account Manager (KAM) installieren, welcher das Bindeglied zwischen Kunde und unseren Regionalmanagern darstellen wird.

- Eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ist die Kommunikation.
- Kommunikation steht für uns für einen funktionierenden, regelmäßigen internen Austausch zwischen KAM, Regional Manager(n) und unseren Merchandisern.
- Ebenso wichtig ist der stetige und intensive externe Austausch zwischen Kunde und Prosam.

Unternehmensleitbild

1. Durch den respektvollen Umgang mit Menschen schaffen wir ein Band des Vertrauens zwischen Kunden, Auftragnehmern, Lieferanten und der Agentur.
2. Unsere Prinzipien leiten unser Denken und Handeln. Dazu gehören besonders der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen, Loyalität und Fairness.
3. Das Streben nach Perfektion und der Innovationsgeist engagierter Mitarbeiter sichert uns die Partnerschaft unserer TOP Kunden. Wir treffen Vorsorge für die Zukunft, fordern Eigeninitiative und fördern diese zielgerichtet.

*Mit diesem Vorsprung sind wir die erste Wahl bei unseren Kunden
und blicken gemeinsam nach vorne.*

Wie bleiben wir erfolgreich?

Unsere Partner schätzen unsere Offenheit und das Wissen um Ihren Markt.

Diese Stärken gilt es, immer weiter zu entwickeln, denn Stillstand ist Rückschritt:

- Wettbewerbsbeobachtungen
- Aktiver Wissensaustausch mit unseren Kunden
- Erfahrungsaustausch mit unseren internationalen Partnern innerhalb der Group
- Einsatz neuer Technologien und Systeme, um Prozesse zu automatisieren, Einsparungen zu erzielen und die Fehlerquote zu senken
- Bewusster Einsatz von Ressourcen
- Mitarbeiter sind unsere wichtigste Ressource, daher bieten wir Karrieren und nicht nur einen Job an

Data Collection



POS Logistics



Sales Activities



References



Merchandising

Promotion

Trainings

References

#Ärmelhochkrempeler

Wir krepeln die Ärmel hoch und packen überall an wo unsere Unterstützung benötigt wird. Egal ob Merchandising, POS Logistik, Handelsdatenerhebungen, Promotions oder Trainings – mit unserem Team sind wir für alle Bedürfnisse gerüstet.



Kontakt

Martin Bohonnek, MBA
Geschäftsführer

prosam Marktservice GmbH
IZ NÖ-Süd, Straße 7, Objekt 58D/6
2355 Wiener Neudorf
Mobil: +43/ 676 84 10 79 770
Fax: +43/ 2236 610 40
Mail: martin.bohonnek@prosam.at
Web: www.prosam.at

Firmenbuch: FN 2111882t (Wr. Neustadt)
UID: ATU 52578205