

Interview mit Jennifer Klinke



Bild: Jennifer Klinke

Jennifer Klinke - Marketing kreativ

In diesem Interview stellen wir Ihnen unsere Mitarbeiterin Jennifer Klinke vor. Sie ist zuständig für Marketing klassisch und digital, einschließlich Social-Media-Kanäle und Online-Plattformen sowie die Erstellung von Werbeanzeigen und Einkauf von Werbemitteln.

Frau Klinke, wie sind Sie zum Wormser Auktionshaus gekommen?

Am Anfang war es Liebe (lacht). Das klingt sehr romantisch, war aber wirklich so. Tatsächlich bin ich ursprünglich schon 2016 durch meinen damaligen Freund und heutigen Lebensgefährten, Geschäftsführer Kevin Enser, mit dem Wormser Auktionshaus bekannt geworden. Kevins Mutter Soraya Enser hatte zu diesem Zeitpunkt das Unternehmen als geschäftsführende Gesellschafterin frisch übernommen und mein Lebensgefährte war als Auktionator und zukünftiger Firmeninhaber in das Tagesgeschäft mit eingebunden. In die Familie und den Familienbetrieb wurde ich von Anfang an sehr freundlich aufgenommen und ich begann, mich für die spannende, vielseitige und nie langweilige Welt der Auktionen zu interessieren. Bis mich mein Weg nicht nur privat, sondern auch beruflich in den Familienbetrieb führte, sollten noch einige Jahre vergehen. Heute arbeite ich im Wormser Auktionshaus und freue mich jeden Tag auf neue Herausforderungen.

Erzählen Sie uns doch ein wenig über Ihren bisherigen Lebenslauf und Ihren beruflichen Werdegang!

In Trier geboren und aufgewachsen, absolvierte ich zunächst eine schulische Ausbildung zur staatlich geprüften Assistentin für Fremdsprachen und Bürokommunikation. Für meine

weitere Lebensplanung reichte mir das aber noch nicht. Ich büffelte also fürs Fachabitur und machte nach Bestehen eine qualifizierende Berufsausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau. Erste Berufserfahrungen sammelte ich anschließend als Sales Managerin und Key Account Managerin für Werbemittel. In dieser Position hatte ich sehr viel mit Kundenkommunikation zu tun und verantwortete zum Beispiel die Ausarbeitung von Marketingkonzepten. Diese Arbeit vermittelte mir viel Know-how für die Kommunikation und das Marketing im Kundenkontakt. Auch moderne Wege des Marketings wie digitale Plattformen und Social-Media-Kanäle lernte ich dabei anzuwenden. Und das nutze ich heute bei meiner Arbeit im Marketing für das Wormser Auktionshaus. Denn auch hier ist der richtige Draht zu Kunden und zur Kundengewinnung das A und O für den Erfolg. Seit 2020 arbeite ich nun also fest angestellt für das Wormser Auktionshaus im Bereich Marketing. Ein Jahr zuvor schlug ich auch noch einen ganz anderen, zweiten Weg ein: 2019 begann ich ein Studium der Psychologie.

Zusätzlich zur beruflichen Tätigkeit im Marketing ein Psychologiestudium aufzunehmen, verblüfft erst einmal. Können Sie uns ein wenig über die Motive für diese ungewöhnliche Entscheidung erzählen?

Vorweg: Eine berufliche Karriere als Psychologin habe ich

mit diesem Studium nicht eingeplant. Vielmehr reizt es mich, Theorie und Praxis lösungsorientiert miteinander zu verbinden und die im Studium gewonnenen Erkenntnisse auch in meine derzeitige Tätigkeit im Wormser Auktionshaus sinnvoll einfließen zu lassen. Dazu gehört neben Arbeitspsychologie und Organisationspsychologie auch allgemeines Wissen über die Psychologie des Menschen. Diese theoretischen psychologischen Grundlagen sollen meiner praktischen Tätigkeit eine solide Basis geben. Denn alles, was ich heute und auch zukünftig beruflich mache, nehme ich sehr ernst und dazu gehören auch die Menschen, mit denen ich in Kontakt trete.

Wie genau würden Sie Ihre Aufgaben im Wormser Auktionshaus beschreiben?

In jedem Fall zählt das Marketing zu meinen Hauptaufgaben im Unternehmen. Die Betreuung von Social-Media-Kanälen und Online-Plattformen gehört ebenso dazu wie die Gestaltung von Werbeanzeigen und Flyern sowie der Einkauf von Werbemitteln. Sehr wichtig sind mir die Entwicklung neuer Ideen sowie die Modernisierung der Arbeitsprozesse rund um die Auktionen. Ich möchte unser Auktionshaus auch für jüngere Einlieferer, Bieter und Ersteigerer attraktiv machen. Dazu nutze ich verstärkt neue Medien, pflege Kontakte zu Kunden über die Social-Media-Kanäle und beantworte Kundenfragen. Auch das Drehen von Videos über die Highlights der Auktionsexponate sind Bestandteil meiner Arbeit. Zu meinen Kernaufgaben im Wormser Auktionshaus gehören zudem sorgfältige Vor- und Nachbereitung sämtlicher Auktionen. Gerade diese Vielseitigkeit macht die Arbeit in einem Familienunternehmen so interessant und abwechslungsreich. Langeweile kenne ich bei meiner Tätigkeit jedenfalls nicht.

Welche Weichen für die Zukunft möchten Sie mit Ihrer Arbeit im Wormser Auktionshaus stellen?

Besonders wichtig ist es mir bei meiner Tätigkeit, den Kontakt zwischen Auktionshaus und Einlieferern, Bietern und Ersteigern laufend zu optimieren und den Bedürfnissen einer sich wandelnden Zeit anzupassen. Dabei gehe ich strukturiert, zielstrebig und gleichzeitig kreativ vor. Dazu gehört auch die verstärkte Nutzung von sozialen Medien wie Facebook und Instagram. Kundenbindung und Neukundengewinnung für unsere Auktionen sollen nicht nur traditionell bewährt, sondern auch innovativ mit den Mitteln unserer Zeit betrieben werden. Meiner Verantwortung für unser Unternehmen und für die Kunden bin ich mir dabei stets bewusst und bemühe mich, immer auf der Höhe der Zeit das Beste an Leistung zu bieten. Dabei betreibe ich das Marketing für das Wormser Auktionshaus nie starr und auf eingefahrenen Gleisen, sondern informiere mich laufend über Änderungen in den sozialen Medien. Denn gerade bei Social Media gibt es keinen Stillstand und man sollte ständig über Neuerungen im Bilde sein. Dementsprechend passe ich meine Werbestrategie für noch mehr Reichweite und Kundengewinnung an.

Wenn Sie drei Wünsche frei hätten, welche wären das?

Da wünschte ich mir, ganz persönlich als Jennifer Klinke, Gesundheit, private und berufliche Erfüllung sowie Frieden.

Frau Klinke, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



 Rezension schreiben



Kundenzufriedenheit ist uns sehr wichtig

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich kurz Zeit nehmen, eine Bewertung bei Google zu schreiben. Damit helfen Sie auch Neukunden, bei der Auswahl eines zuverlässigen Auktionshauses.



<https://g.page/r/CXCySgCKA6w1EAI/review>