

Magdeburg im Februar 2025

regiocom Customer Care mit Vertriebsoffensive auf der CCW

Im Fokus 2025: Nearshore-Hybrid-Modell und KI.

Mehr Infos für Auftraggeber auf neuer Vertriebs-Website.

Und: Relaunch von Karriereplattform in vier Ländern

Zukunftsfähige Outsourcing-Modelle

Kundenservice bekommt in Deutschland eine neue Dimension. Das zeigt sich an der steigenden Nachfrage des Nearshore-Hybridmodells von regiocom Customer Care. Um Interessenten jetzt noch schneller informieren zu können, stellte regiocom Customer Care als größter inhabergeführter Anbieter von Call Center-Dienstleistungen auf der Branchenmesse CCW in Berlin seine neue Website vor. Zum Auftakt der diesjährigen Call Center World gab der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens, Dirk Moritz, den Startschuss: „Auf der Messe sind wir ausserdem mit einem großen Stand und einem Expertenteam präsent, das auf zukunftsfähige Outsourcing-Modelle spezialisiert ist.“

Auf der diesjährigen CCW steht das Thema Künstliche Intelligenz besonders im Fokus, während regiocom Customer Care mit seinem bewährten Hybrid-Konzept vor allem auf das Thema Nearshore setzt und dabei KI als Effizienz steigerndes Hilfsmittel einsetzt.

Nearshore-Hybrid als Alleinstellungsmerkmal

Viele Unternehmen seien aktuell auf der Suche nach Wegen, wie sie in Zukunft ihren Kundenservice neu gestalten können, so Dirk Moritz. Als Reaktion auf den anhaltenden Kosten- und Effizienzdruck in Deutschland und die schwer zu kalkulierenden Kosten für KI-Investitionen setzen Auftraggeber auf das erprobte Hybridmodell. Es vernetzt die Erfahrung deutscher Einheiten und die hohen Standards mit den Produktionskapazitäten im Ausland. Die Alleinstellungsmerkmale fasste der Vorstandschef von regiocom Customer Care, Dirk Moritz, so zusammen: „Mit dem Hybridmodell können wir Projekte sehr schnell skalieren und das bei sehr kurzen Entscheidungswegen. Denn als Vorstand bin ich jederzeit für unsere Partner direkt ansprechbar und garantiere - gemeinsam mit meinem ganzen Team - den Erfolg unserer Auftraggeber.“

Skalieren im Nearshore

Teil des Erfolgs des Nearshore-Hybridmodells sind auch die hohen Standards beim Mitarbeiter-Recruiting. Je nach Bedarf kann die Nachfrage von Auftraggebern innerhalb des regiocom-Netzes, zu dem über 25 Standorte gehören, auch kurzfristig skaliert werden. Ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Um die reibungslosen Prozesse in vier Ländern kümmert sich ein eingespieltes Team, das jetzt ein neues Hilfsmittel zur Unterstützung bekommen hat. Auf der CCW 2025 veröffentlichte der Vorstandsvorsitzende von regiocom Customer Care eine neue Karriereseite: „Wir haben sie nach modernsten Kriterien gestaltet und bedienen damit alle relevanten Recruiting-Kanäle in Deutschland, Bulgarien, Griechenland und in der Türkei.“

Drei neue Standorte in vier Monaten

Bereits jetzt sei regiocom Customer Care sehr erfolgreich in der Personalbeschaffung. Das zeige sich besonders, wenn wieder neue Standorte eröffnet werden. Über den Jahreswechsel hatte regiocom Customer Care im Nearshore drei neue Standorte innerhalb von vier Monaten eröffnet.

Der neue Webaufttritt der regiocom Customer Care:

customercare.regiocom.com

Die neue Karriereseite der regiocom Customer Care:

cc-jobs.regiocom.com

Text ist zum Abdruck freigegeben.

Pressefotos zum download unter:

www.regiocom.com/presse

Pressenanfragen bitte an

Michael Maack (Kommunikation)

+49 160 97098417

michael.maack@regiocom.com

regiocom SE

Marienstraße 1

D-39112 Magdeburg

Mehr im Internet: customercare.regiocom.com