



*Willkommen in der Welt von bofrost**

Das Leben besteht aus unzähligen Momenten. Die Momente mit uns wollen wir für unsere Kunden durch den herausragenden bofrost*Service zu ganz besonderen machen. Wir erschaffen ein angenehmes Einkaufs- und Genusserlebnis direkt am Küchentisch – mit Premium-Tiefkühlspezialitäten, viel Empathie und persönlicher Beratung. Dies hat uns zum europäischen Marktführer im Direktvertrieb von Eiscreme und Tiefkühlspezialitäten gemacht.

Wir wären nicht bofrost*, würden wir uns nicht beständig an den sich ändernden Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. Auf Erreichtem ruhen wir uns nicht aus, wir wollen immer besser werden und stellen uns dazu beständig Fragen: Welchen Service und welche Produkte wünschen sich unsere Kunden in Zukunft? Wie können wir ihre Bedürfnisse beim Einkauf noch besser treffen? Wie sieht die Ernährung von morgen aus?

Für unsere Kunden schaffen wir eine Genuss- und Erlebniswelt, in der sie sich mit Leidenschaft bedient und verwöhnt fühlen – individuell, vorausschauend, persönlich und direkt. Wir laden Sie herzlich ein, uns auf diesem Weg zu begleiten. Vielleicht sind Sie schon morgen ein Teil unseres bofrost*-Teams und sorgen für besondere Momente bei unseren Kunden.





Momente, die man nicht vergisst

bofrost* steht seit mehr als 50 Jahren für Qualität und Service. Aus dieser Tradition heraus wachsen wir weiter – mit den Werten, die uns groß gemacht haben.

1966 hatte Josef H. Boquoi eine Idee, die sein Lebenswerk werden sollte: Tiefkühlspezialitäten wie Eiscreme und Gemüse direkt nach Hause an die Bewohner der abseits gelegenen Bauernschaften in und um Issum zu liefern. Wer diese traditionelle Kundschaft für Neues begeistern wollte, brauchte gute Argumente. Die hatte bofrost*: Abwechslung, Qualität und Genuss. Eine Erfolgsgeschichte begann, bofrost* wurde bereits 1984 zum Marktführer im Direktvertrieb von Eiscreme und Tiefkühlspezialitäten. Immer mit dabei: Leidenschaft und der sympathische Verkaufsfahrer, dem der Volksmund schnell den Namen „bofrost*Mann“ gab.

bofrost* hat eine starke Kultur, die seit Jahrzehnten Grundlage unseres Erfolgs ist. Der Gründer Josef H. Boquoi, seine Ideen und Werte, der Einsatz unserer Mitarbeiter sowie die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden formten diese Kultur über viele Jahre maßgeblich mit.

Unsere Werte sind zeitlos: die Leidenschaft, mit der wir unsere Kunden von der Qualität unserer Produkte begeistern, das Vertrauen, das wir durch verlässliches Handeln erworben haben und uns gegenseitig entgegenbringen – und schließlich der allgegenwärtige Unternehmergeist jedes Mitarbeiters.



Geschichten hinter 1001 Tür

Direkte menschliche Begegnung, die Vertrauen schafft – das macht bofrost* aus. Die Geschichten, die dabei entstehen, bilden die Geschichte unseres Unternehmens.

Hinter jeder Tür ein neues Erlebnis, hinter jeder Tür eine neue Geschichte, hinter jeder Tür ein neuer Moment. Genau diesen Moment, wenn die bofrost*Verkäufer klingeln, lieben unsere Kunden. Denn sie bringen nicht nur gutes Essen, man vertraut auch ihren Empfehlungen. Schließlich kennt man sich schon seit Jahren. Er hat die Kleine groß werden sehen und sie zur Einschulung mit einer Marienkäfer-Torte überrascht. Davon spricht sie noch heute. Und dann war da der Moment, als er den Rehrücken für Opas 75. Geburtstag ans Herz legte und so die Feier zu einem wahren Fest machte.

Die Geschichten an und hinter den unzähligen Türen gehören zu bofrost* wie die -18°C in unseren Tiefkühlfahrzeugen. Die Stärken von bofrost* sind die Begegnung, die Beratung – das Zwischenmenschliche eben. Jede einzelne Tür führt in die Herzen unserer Kunden. Und genau da wollen wir hin.







Qualität von A wie Anbau bis Z wie Zufriedenheit

Nicht nur unsere Zutaten sind vom Besten – auch deren Kombination ist eine Kunst, die unsere Profiköche beherrschen. Mit Sorgfalt, Erfahrung und Liebe zum Detail entstehen so Produkte der Spitzenklasse.

Wer Premium-Qualität will, darf nichts dem Zufall überlassen. Das beginnt bei der Auswahl der Anbauregion, z. B. für unseren Rotkohl. Die besten Ackerböden für diesen Sonntagsklassiker liegen im Münsterland. Dort finden wir unsere Produktionspartner, die unseren hohen Ansprüchen an landwirtschaftliches Können und Sorgfalt gerecht werden.

Bereits zwei Stunden nach der Ernte wird das Gemüse in der Regel schockgefrostet, sodass alle Nährstoffe und Vitamine erhalten bleiben. Jede Lieferung wird qualitätsgeprüft und muss zunächst unsere hohen Qualitätsanforderungen erfüllen, bevor sie für den Verkauf freigegeben wird.

Das gilt auch für Produkte, die aufwendiger in der Herstellung sind als Rotkohl, beispielsweise unsere chinesischen Bratnudeln. Hier stimmen wir neben den Zutaten auch die Gewürze fein aufeinander ab. Qualität kann man nicht outsourcen. Daher entwickeln wir die Rezepturen aller Produkte selbst, in Zusammenarbeit mit unseren Partnerbetrieben. In unserer hauseigenen Versuchsküche wird sie getestet, verbessert und verfeinert. Hier entstehen aus hochwertigen Zutaten, Erfahrung und Liebe zum Detail neue Köstlichkeiten.

All das geschieht in unserem Stammsitz in Straelen, von wo aus alle bofrost*Produkte an die Niederlassungen ausgeliefert werden.



Tobias Terkatz
Qualitätssicherung Versuchsküche
„Für Qualität arbeite ich täglich mit Leidenschaft.“



Für den **bofrost* Moment** geben alle alles



Hinter jedem Verkaufsfahrer stehen viele Profis, die dafür sorgen, dass er an der Tür nur Bestes anzubieten hat.

Um den bofrost* Moment zu dem zu machen, was er ist, arbeiten alle Abteilungen in unserem Unternehmen Hand in Hand. Eine Vielzahl von Kollegen stärkt unseren Verkaufsfahrern den Rücken: Alle geben ihr Bestes, damit die Verkäufer ihren Kunden ein Spitzenprodukt und Spitzenservice anbieten können. Eine einzelne Erbse kommt auf ihrem Weg auf den Teller mit so gut wie allen Abteilungen in Berührung. Ihr Herkunftsbetrieb wird vom Qualitätsmanagement ausgewählt, lange bevor sie überhaupt gesät wird. Nach der Ernte wird sie schockgefrostet und zum bofrost* Hauptsitz chauffiert, wo unsere Mitarbeiter der Qualitätssicherung sie einer strengen Kontrolle unterziehen. Unsere Marketingabteilung unterstützt den Verkauf durch eine ansprechende Präsentation im Katalog und Internet, während unsere Ernährungs-

beraterinnen Antworten auf sämtliche Kundenfragen haben. Unsere Telefonagenten nehmen Bestellungen von Kunden entgegen – das machen auch Verkaufsfahrer und Neukundenwerber. Am Morgen vor der Tour kommissionieren die Lageristen für jedes Fahrzeug die passenden Produkte, die unsere Verkaufsfahrer dann direkt in die Küchen der Kunden bringen. Dass ihre Tour reibungslos geplant werden kann und ihnen vor Ort alle Kundendaten zur Verfügung stehen – dafür haben die Kollegen aus der IT-Abteilung gesorgt.

Auch die Zahlen sind bei bofrost* in besten Händen: Unser Rechnungswesen steuert alle Zahlungsströme, ob von Kunden oder an Partnerbetriebe. Und unser Controlling stellt die Wirtschaftlichkeit aller Prozesse sicher.

Diese Zusammenarbeit verschiedenster Talente in vielen Abteilungen hat ein Ziel: Sie macht die bofrost* Verkäufer/-innen zum verlässlichen, willkommenen Gast in jedem Haushalt.







Willkommen daheim!

Jetzt als
Verkaufsfahrer
bewerben:
**bofrost.de/
karriere**

Verkaufsfahrer sind unsere Aushängeschilder – ein Job mit großer Verantwortung und großen Chancen.

Für die meisten Kunden ist der bofrost*Verkaufsfahrer ihr persönlicher und gern gesehener Berater. Kein Wunder, hat er doch von allen bofrost*anern den meisten Kundenkontakt. Der Beruf beinhaltet weit mehr als Fahren und Verkaufen. Der „bofrost*Mann“ – oder oft auch Frau – ist Kundenberater, Kundenkenner und Unternehmer. Er trägt Verantwortung für die Entwicklung seines Verkaufsgebiets und erhält bei erfolgreicher Tätigkeit großzügige Prämien auf sein festes Grundgehalt.

In diesem Beruf wird glücklich, wer den Umgang mit Menschen mag. Viele der Kunden kennen „ihren“ bofrost*Verkäufer bereits seit Jahren. Dabei schätzen sie nicht nur die Qualität und die Zeitersparnis, die er ihnen bringt, sondern auch das persönliche Verhältnis. Als Genussexperte kennt er seine Kunden und ihren Geschmack und kann deshalb Empfehlungen geben und individuell beraten wie sonst kein anderer.

Wir helfen unseren Verkaufsfahrern von Anfang an mit Schulungen, ein Gefühl für die Wünsche der Menschen zu bekommen. Richtiges Zuhören und gute Beratung werden dort intensiv trainiert. Was man jedoch nicht schulen kann, ist Leidenschaft für gutes Essen und Interesse am Gegenüber – die sollten zukünftige bofrost*aner selbst mitbringen. Denn das ist die beste Voraussetzung, in diesem Beruf nicht nur erfolgreich, sondern auch zufrieden zu werden.

Steffen Schönfeld
Verkaufsfahrer

„Ich bin der Freund der Familie,
der für's Essen zuständig ist.“

Begeisterung ist ansteckend

Der berühmte „erste Eindruck“ ist entscheidend. Sogar hierfür haben wir bei bofrost* eigene Spezialisten: unsere Neukundenwerber.

Das Erste, was ein künftiger Kunde von unseren Neukundenwerbern sieht, ist ein Lächeln. Im persönlichen Gespräch stellt er zu Hause unser Sortiment vor und begeistert mit Leidenschaft für die Marke bofrost*. Auf diesen überzeugenden Auftritt bereiten wir unsere Neukundenwerber optimal vor – mit einer umfangreichen Produktschulung und einem intensiven Beratungstraining.

Neukundenwerber arbeiten täglich an vielen einzigartigen Begegnungen. Die beste Voraussetzung für diesen Beruf haben deshalb kontaktfreudige Bewerber mit Einfühlungsvermögen und einer sympathischen Ausstrahlung.

Jetzt als
Neukundenwerber
bewerben:
**bofrost.de/
karriere**

Tihomir Corba
Regionalmanager Neukunden
„Ich habe als Neukundenwerber bei
bofrost* angefangen und jetzt bin ich
Regionalmanager – Neukunden.“







Martina Zuengel-Hein
Best man of the day



Ally Grey
I ❤️❄️ = I love my little #Bofrost.



Frau_Hamschta
Da habe ich mir fest vorgenommen: ab heute kein Süßkram mehr, da steht #bofrost mit dem vorbestellten Eis vor der Tür 🙄🙄



Ella Fritz
Dieser nette Fahrer, der meistens dann klingelt, wenn ich unter der Dusche bin, unter die Dusche will oder frisch aus der Dusche komme. Der muss mich für sehr reinlich halten ...



Marijke Mohr
Meine Patentante hatte immer alles von Bofrost. Am allerliebsten hatte ich zu Weihnachten so ne Art Kekse.



Dirk Freund
Mit bofrost verbinde ich meine Kindheit bei Oma und Opa. Immer wenn ich zu Besuch war gab es die leckeren Gockelchen und ein Kaugummi-Nasen-Eis als Nachtisch. Und das bekommen meine Kinder heute auch!



bofrost* gehört einfach dazu

Wir sehen unsere Kunden oft und wissen deshalb, wie sie uns sehen. Wir haben Lisa W. aus Borken am Küchentisch besucht und ihr zugehört:

„Meine Familie ist seit 2009 Kunde bei bofrost*. Das hat mehrere Gründe. Mein Liebster und ich teilen uns zwar die Hausarbeit, aber manchmal ist gar nicht die Zeit zum Einkaufen, weil der nächste Supermarkt 30 Minuten mit dem Auto entfernt ist. Und die Kinder einzusammeln dauert mindestens noch mal genauso lange. Sie kennen das sicher, wenn sie selbst Familie haben.

Leckeres und abwechslungsreiches Essen für den Alltag bestellen wir deshalb gerne bei bofrost*. Auch für festliche Anlässe oder wenn Gäste kommen, haben wir dank bofrost* immer etwas Besonderes im Haus: den saftigen Braten zum Beispiel oder die sahnigen Torten. Wie gut die schmecken, sehen Sie am Bauch meines Mannes. (Och Schatzi, guck nicht so. War doch nur Spaß!)

Unser bofrost*Verkäufer hat immer gute Tipps für uns. Er überrascht uns mit neuen Spezialitäten und half sogar, als wir nicht wussten, was wir zu einem besonderen Anlass kochen sollten.

Das Lustigste ist aber: Unsere Kinder flippen regelmäßig aus, wenn sie den Wagen sehen. Herr Schneider hat nämlich immer so ein Eis mit Kaugumminase für unsere Kleinen dabei.“

Wenn du Menschen magst, wirst du diesen Beruf lieben

Von Moment zu Moment: Im Mittelpunkt steht bei uns stets der Mensch.

Viele sehnen sich nach authentischem Kontakt, gerade jetzt in einer Zeit, in der er zu einem immer selteneren Gut wird. Vertrauen bildet den Kern der Arbeit bei bofrost*. Der echte, menschliche, herzliche Umgang miteinander ist im Kollegenkreis eine angenehme Erfahrung – und unser Erfolgsgeheimnis im Umgang mit Kunden.

Sicher, es braucht Zeit, um solch ein Verhältnis aufzubauen. Und Zeit ist knapp. Aber wir nehmen sie uns trotzdem, einfach weil wir Menschen mögen.

Hast du jetzt Appetit bekommen, uns mit deinen Talenten und deinem Einsatz zu unterstützen? Ruf uns am besten gleich an unter **0800 200 33 99**.

Alle Jobangebote auf einen Blick findest du auf **www.bofrost.de/karriere**. Falls aktuell nichts dabei ist: Über Initiativbewerbungen freuen wir uns natürlich auch!

**Bewirb
dich jetzt!**

