



22.05.2014

MIRKA MIT NEUEN VERTRIEBSSTRUKTUREN

Der Schleifmittelhersteller MIRKA hat sich mit seinen Vertriebsstrukturen in Deutschland neu aufgestellt. Das Autoreparaturgeschäft wurde bisher von Jürgen Riekeberg geleitet, der seit über einem Jahr den neuen Bereich „Engineered Surface Finish“ betreut. Hinter den Kulissen übernahm Jens Stecher als neuer Verkaufsleiter weitgehend geräuschlos die Regie im Kerngeschäft. Der 46-Jährige Hamburger stellte den Vertrieb in den vergangenen 12 Monaten völlig neu auf.

VERTRIEB UMSTRUKTURIERT

„Wir haben die Strukturen mit Beginn des Jahres umgestellt“, erklärte Jens Stecher im Gespräch mit colornews.de. „Aufgrund unseres starken Wachstums gerade im Bereich Schleifmittel für die Autoreparatur wurde unsere Vertriebsmannschaft verstärkt. Wir haben Mitarbeiter eingestellt und unsere Verkaufsgebiete neu sortiert.“

Künftig sind vier Regionalverkaufsleiter mit ihren Teams für das Geschäft mit Karosserie- und Lackierbetrieben verantwortlich. Dirk Sokol betreut die Region Mitte, Ralf Döring das Gebiet Süd/West und Volker Ribbert den Bereich Süd/Ost. Neu an Bord ist Lars Strobel, der für die Kunden in Norddeutschland zuständig ist.

Vier bis sechs technische Verkäufer beraten die Werkstätten künftig direkt vor Ort, optimieren die Schleifprozesse und bieten individuelle Produktlösungen an. Unterstützt werden die Teams von je einem Key Account Manager.

OFFENSIVE IM FINISH

Darüber hinaus entwickelt MIRKA zurzeit neue Vertriebsaktivitäten, um mit dem Poliersystem Polarshine stärker im Markt präsent zu sein. Das kündigte Verkaufsleiter Jens Stecher an. „Wir sind mit unseren Schleifmittel-Produkten sehr erfolgreich und gehen nun auch mit Polarshine in die Offensive.“

Ina Otto