



10.07.2024

## AKZONOBEL STRUKTURIERT VERTRIEB UM

Mehr Kundennähe, regionale Bedürfnisorientierung, Flexibilität und Effizienz – das sind die Ziele einer kürzlichen Umstrukturierung im Vertrieb der AkzoNobel Coatings VR Deutschland. Zum Juli hat der Lackhersteller die Bereiche Handelsbetreuung, Direktvertrieb, Business Development sowie Technik & Support reorganisiert und teilweise neu aufgestellt – das geht aus einer aktuellen Pressemeldung (09.07.) hervor.

### JEANETTE AST-LEINER BLEIBT DEUTSCHLAND-CHEFIN

Die Gesamtverantwortung für AkzoNobel Vehicle Refinishes Deutschland obliegt weiterhin Jeanette Ast-Leiner. Seit Ende 2022 ist sie als Country Sales Managerin für den Vertrieb aller Marken sowie die strategische Ausrichtung von AkzoNobel im Bereich Vehicle Refinishes in Deutschland zuständig. Die Verantwortlichen der neu ausgerichteten Bereiche Direktvertrieb, Handelsbetreuung, Business Development und Technik berichten direkt an sie. Parallel verantwortet Jeanette Ast-Leiner außerdem die Geschäftsführung der Akzo Nobel Coatings GmbH.

### UMSTRUKTURIERUNGEN IM DETAIL

Der Direktvertrieb wird seit Juli in die Bereiche Nord und Süd eingeteilt. Im Norden steht den K&L-Betrieben ein 13-köpfiges Team aus Bezirksleitern und Anwendungstechnikern zur Seite, im Süden gewährleistet eine 17-köpfige Mannschaft die Unterstützung der Werkstätten. Die Leitung des Direktvertriebs übernehmen seit dem 1. Juli die Area Sales Manager Carsten Kaltenbrunn für die Region Nord und Thomas Faß für den südlichen Bereich.

Die Handelsbetreuung wird auch künftig von Area Sales Manager Markus Lorek verantwortet. Zusammen mit seinem zehnköpfigen Verkaufs- und Technikteam unterstützt er die Vertriebshändler von AkzoNobel und ihre Kunden sowohl vertrieblich als auch anwendungstechnisch.

Im Bereich Technik & Support kümmert sich zudem ein 11-köpfiges Team um die Themen Produktanwendung, Training, Color IT und Helpdesk. Geleitet wird dieser Bereich vom Technical Service Manager Armin Dürr. Die Betriebsberatung und die Bereiche Business Development, Key Account sowie das Acoat Selected Netzwerk verantwortet weiterhin Stefan Oesterling. Unterstützt wird der Business Development und Acoat Selected Manager dabei von einem sechsköpfigen Team.

### **„RÜCKEN NÄHER AN INDIVIDUELLE UND LOKALE BEDÜRFNISSE UNSERER KUNDEN“**

Mit der Umstrukturierung des Vertriebs reagiert AkzoNobel laut eigener Aussage auf ein sich rasant veränderndes Marktumfeld. Jeanette Ast-Leiner betont in diesem Zusammenhang: „Mit der neuen Vertriebsstruktur rücken wir noch näher an die individuellen und lokalen Bedürfnisse unserer Kunden. Uns ist wichtig, unsere Partner in ihren Leistungen zu stärken und sie beim Ausbau ihrer Expertise effektiv zu unterstützen. Elementarer Bestandteil der Marktbearbeitung ist die gemeinsame Beobachtung und Sondierung neuer Trends sowie der offene und transparente Austausch darüber. Hierfür setzen wir auf unterschiedliche Tools, um effizient und flexibel unterstützen zu können. Nur so lässt sich die Arena der immer komplexer werdenden Herausforderungen agil mitgestalten.“

**Carina Hedderich**