

Freinberg, 3. Mai 2018

Zwei Experten. Ein Ziel.

Schwarz Müller stellt seine Vertriebsstruktur von einer länderorientierten Matrixorganisation auf eine produktorientierte Spartenlösung um. Der Markt wird nach den Bereichen Verkauf Neufahrzeuge und After Sales bearbeitet. Der Vorteil für den Kunden: Noch bessere Betreuung.

Der oberösterreichische Premiumanbieter für gezogene Nutzfahrzeuge baut seine Kundennähe weiter aus und setzt dabei auf höhere Flexibilität und direkten Kontakt. CSO Michael Weigand, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, setzt dabei zukünftig auf eine Spartenlösung. Damit erzeuge die Schwarz Müller Gruppe einen Fokus der Vertriebsteams auf die jeweiligen Geschäftsfelder, wodurch es zu einer weiteren Bündelung der Kompetenzen und des Know-how komme, betonte Weigand. Darüber hinaus erlaube diese Organisationsform eine internationale Durchgängigkeit von Aktivitäten im jeweiligen Geschäftsfeld. „Unser Ziel ist eine schlanke Organisation, mit der wir schnell und flexibel auf Trends und Veränderungen des Marktes reagieren können“, so Weigand. „Mit Rudolf Schmid und Timm Megerlin haben wir zwei absolute Experten als Geschäftsbereichsleiter bestellt, die über höchste Kompetenz in ihrer jeweiligen Sparte verfügen.“

Der langjährige Leiter der Vertriebsregion West, Rudolf Schmid, verantwortet ab sofort den Geschäftsbereich „Verkauf Neufahrzeuge“ und verspricht Kunden in der Baubranche, in der Entsorgungs- und Mineralölwirtschaft, in der Holzindustrie sowie im Fernverkehr „intelligente Fahrzeuge“, die im Einsatz mehr leisten. Schmid ist für den Absatz von derzeit rund 8.800 gezogenen Nutzfahrzeugen und Aufbauten pro Jahr zuständig. Der erfahrene Vertriebsprofi hat beste Kontakte in

die Branche und wird zukünftig den internationalen Roll-out der Vertriebsstrategie für Neufahrzeuge in 16 Ländern übernehmen. „Der persönliche Kundenkontakt sowie das ausgeprägte Know-how und Verständnis für die Transportanforderungen des Kunden sind unsere Stärken“, betont Schmid. „Kurze, direkte Kommunikationswege schaffen die notwendige Flexibilität, die Schwarzmüller als einer der führenden Hersteller am europäischen Markt seinen Kunden bietet.“

Für Timm Megerlin, der seit Jahresbeginn 2017 den Geschäftsbereich After Sales der Schwarzmüller Gruppe leitet, steht die Kundenzufriedenheit an erster Stelle. „Als Premiumanbieter garantieren wir unseren Kunden eine 360°-Betreuung. Damit sind wir näher an den Fahrzeugen und natürlich auch näher am Bedarf der Kunden.“ Megerlin war vor seiner Tätigkeit bei Schwarzmüller jahrelang in den Bereichen Service und Wartung, Gebrauchtfahrzeugverkauf, Ersatzteilgeschäft sowie Leasing und Finanzierung tätig.



Die Schwarzmüller Experten für den Vertrieb.

V.l.: Rudolf Schmid, Leiter
Geschäftsbereich Neufahrzeuge, CSO
Michael Weigand, Timm Megerlin,
Leiter Geschäftsbereich After Sales

Copyright: Schwarzmüller Gruppe
Abdruck in Zusammenhang mit der
Aussendung honorarfrei.

Für weitere Informationen:

Mag. Michael Prock, Prock und Prock Marktkommunikation GmbH, Pressesprecher

Rochusgasse 4, 5020 Salzburg, Österreich

E-Mail: mp@prock-prock.at, Tel.: +43.662.821155.0

Die Schwarz Müller Gruppe ist einer der größten europäischen Komplettanbieter für gezogene Nutzfahrzeuge und in derzeit 21 Ländern, überwiegend in Zentral-, Südost- und Osteuropa, präsent. Das Unternehmen setzt als Innovations- und Technologieführer die Benchmarks der Branche und ist aufgrund seiner mehr als 140-jährigen Kompetenz der Spezialist für individuelle Transportlösungen. Die wichtigsten Branchen, die Schwarz Müller Nutzfahrzeuge einsetzen, sind der Fernverkehr, die Bau- und die Mineralölwirtschaft sowie die Lebensmittel- und die Holzindustrie. Schwarz Müller fertigt jährlich rund 8.900 Nutzfahrzeuge, beschäftigt aktuell rund 2.290 Mitarbeiter und erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr (2017) 349 Millionen Euro. Neben den Produktionsstandorten Österreich (Hanzing), Tschechien (Zebrak) und Ungarn (Budapest) bietet das Unternehmen ein europaweites Netz von 350 Servicestützpunkten.