

Ein starkes Vertriebsteam für das Modulare Oberlicht-System VELUX Österreich holt zwei Sales-Profis an Board

Wolkersdorf, August 2016 – VELUX Österreich startet mit neuem Vertriebsteam in die zweite Jahreshälfte und baut so das Geschäftsfeld Modulares Oberlicht-System flächendeckend in Österreich aus. Mit zwei neuen Tageslichtexperten stärkt das Unternehmen sein Engagement im Bereich Belichtung für gewerbliche Gebäude in Österreich. Damit verspricht sich das Unternehmen einen deutlichen Umsatzanstieg für das Geschäftsjahr 2017.

Bereits zu Jahresbeginn holte sich VELUX mit Johannes Reiter (49) als Vertriebsleiter des Modularen Oberlicht-Systems, einen Experten im Bereich Vertrieb und Marketing ins Haus. Rechtzeitig zum Start der österreichweiten offensiven Marktbearbeitung verstärkt VELUX das Vertriebsteam mit zwei Experten aus dem Baugewerbe. Um ganz Österreich mit dem modularen System bedienen zu können, positioniert Reiter sein Team bewusst im Osten und Westen des Landes. Künftig berät Key Account Manager Ing. Peter Giczi (40) mit langjähriger technischen Vertriebserfahrung Kunden über die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten des Modularen Oberlicht-Systems in Ostösterreich. Für den Vertrieb im Westen zeichnet sich ab sofort der Akademiker und Sales-Spezialist Ing. Reinhold Annewanter MBA (44) ebenfalls als Key Account Manager verantwortlich. „Durch intensive Einschulung und technische Ausbildung stehen alle VELUX Mitarbeiter für kompetente Beratungen bereit und agieren im täglichen Geschäft als Tageslichtexperten“, so Reiter.

Mit dem dynamischen Duo setzt sich der Vertriebsleiter hohe Ziele: „Das neue Team ermöglicht es künftig Kunden in Österreich noch individueller zu betreuen. Wir wollen mit dem Modularen Oberlicht-System die Gestaltung der Dachlandschaft auch im gewerblichen Bereich nachhaltig beeinflussen. Denn durch den erhöhten Einsatz von Tageslicht und Frischluft wird nicht nur der Wohlfühlfaktor in Gebäuden, sondern auch die Energiebilanz wesentlich verbessert. Ich freue mich gemeinsam mit meinem Team ein Teil dieser Erfolgsgeschichte sein zu dürfen. Zusammen möchten wir es schaffen, die Zahl der verkauften Einheiten jährlich zu verdoppeln.“

Bilder:

Copyright: VELUX

160808_VELUX_PI_Personalmeldung_Vertriebsteam_Gruppe: v.l.n.r. Reinhold Annewanter, Johannes Reiter und Peter Giczi freuen sich auf spannende Herausforderungen im Vertrieb und blicken mit hohen Erwartungen in die Zukunft.

160808_VELUX_PI_Personalmeldung_Vertriebsteam_JohannesReiter: Johannes Reiter zeichnet sich als Vertriebsleiter für das Modulare Oberlicht-System und dessen Vermarktung in Österreich verantwortlich.

160808_VELUX_PI_Personalmeldung_Vertriebsteam_PeterGiczi: Als Key Account Manager berät Ing. Peter Giczi Kunden über die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten des Modularen Oberlicht-Systems in Ostösterreich.

160808_VELUX_PI_Personalmeldung_Vertriebsteam_ReinholdAnnewanter: Verantwortlich für den Vertrieb im Westen Österreichs ist ab sofort Key Account Manager Ing. Reinhold Annewanter MBA.

Über VELUX

VELUX ist Marktführer im Bereich Dachflächenfenster. Als globales Unternehmen hat VELUX die Vision, bessere Lebensbedingungen unter dem Dach mit Hilfe von Tageslicht und frischer Luft zu entwickeln. Das

Produktprogramm beinhaltet eine große Vielfalt an Dachflächenfenstern und deren Anwendungsmöglichkeiten (Dachflächenfenster, Skylight-Anwendungen, Flachdachsysteme) samt Dekorations- und Sonnenschutzprodukten. Mit Vertriebsgesellschaften in fast 40 Ländern und Produktionsstandorten in 11 Ländern beschäftigt VELUX insgesamt ca. 10.000 Mitarbeiter. Die Zentrale der VELUX Gruppe befindet sich in Hørsholm, nördlich von Kopenhagen (Dänemark). Die VELUX Fabriken und Produktionsstandorte sind gemäß ISO 9001 (Qualität, 2008), ISO 14001 (Umwelt, 2008) und OHSAS 18001 (Gesundheit und Sicherheit, 2008) zertifiziert. VELUX will seine Vorreiterrolle stets mit innovativen Entwicklungen stärken und neue Wege entwickeln, mit Tageslicht und frischer Luft die Lebensqualität unter dem Dach zu verbessern. Deshalb macht Tageslichtforschung einen wichtigen Teil der Entwicklungsbemühungen aus.