

Mazda schafft neue Struktur im Vertrieb und Außendienst

Zeitgleich mit dem Start in das neue einstufige Mazda Händlernetz ab dem 1. November 2012 passt Mazda Motors Deutschland (MMD) die Strukturen im Vertrieb und Service für eine intensivere und umfassende Betreuung des Handels an und führt einen separaten Außendienst für Service ein.

Neuer Direktor Vertrieb wird ab dem 1. November 2012 der bisherige Leiter der Händlernetzorganisation, Bernhard Kaplan. Der 39-jährige hat in den letzten zwei Jahren mit seinem Team erfolgreich die Grundlagen für die neue einstufige Händlernetzstruktur erarbeitet und mit großem Erfolg deren Implementierung zum November 2012 erreicht. In seiner neuen Funktion kann Bernhard Kaplan auf ein starkes Team aus drei Regionalleitern, einen auf sechs Mitarbeiter verstärkten Bereich Neuwagen-Disposition sowie einen Außendienst zugreifen, dessen 22 Distrikt-Manager zukünftig ausschließlich Vertriebsthemen beim Handel betreuen und die Händler auch aktiv bei lokalen Marketing-Aktionen unterstützen.

Die neu zu besetzende Position des Leiters Händlernetzorganisation wird zeitgleich von Felix Gebhart übernommen. Der 33-jährige hat in diesem wichtigen Bereich durch seine intensive Einbindung in die Entwicklung und Implementierung der neuen Händlernetzstruktur erstklassige Referenzen und wird mit seinem neu strukturierten Team die Weiterentwicklung des Händlernetzes und die Schließung von „Open Points“ sicherstellen.

Der Bereich Verkaufsförderung, der ab November von Stefan Kampa (29) geleitet wird, berichtet wie jetzt auch die Leiterin des neu aufgestellten Bereiches Betriebsberatung und Einkaufsfinanzierung, Ines Merle (46), direkt an den Direktor Vertrieb.

Lothar Beyer, bisheriger Direktor Vertrieb, wird MMD zum Jahresende verlassen und eine neue Aufgabe innerhalb der Mazda Organisation wahrnehmen. (ampnet/nic)