

PRESSE INFORMATION

Oldenburg, Juli 2010

Floragard baut das Neukundengeschäft aus

Frische Konzepte für aktive Händler werden überzeugen

Die Identifikation und Akquisition neuer Kunden zählt zu den größten Herausforderungen im aktiven Vertrieb. Aus diesem Grund hat die Floragard Geschäftsführung entschieden diese wichtigen Aufgaben einem absoluten Experten zu übertragen.

Herr Gero Wienke ist seit dem 01.07.2010 für das nationale und internationale Neukundengeschäft sowohl im Profi- als auch im Hobby-Bereich verantwortlich. Herr Wienke war zuletzt als Vertriebsleiter Consumer Deutschland für Floragard außerordentlich erfolgreich tätig. „Aufgrund seiner großen Vertriebserfahrung, der hervorzuhebenden Fachkompetenz sowie den hervorragenden Branchenkenntnissen ist Herr Wienke genau der Richtige für diese verantwortungsvolle Position. Herr Wienke wird auch in Zukunft den Erfolg von Floragard maßgeblich mitgestalten.“ so Stefan Homann, Leiter Unternehmensentwicklung bei Floragard.

für weitere Informationen :

Herr Korte +49 (0)441-2092-256

PRESSE INFORMATION

Herr Wienke wird Neukunden sowie neue Vertriebswege identifizieren, deren Potential bewerten und interdisziplinär mit den Vertriebsabteilungen und dem Marketing Konzepte für Akquisition und Betreuung entwickeln. Als erfahrener Kenner des Grünen Marktes ist Herr Wienke von internationalem Wachstum überzeugt. Ein zweistelliges qualitatives Wachstum binnen der kommenden Dekade wird angestrebt.

Als Hersteller von Premium-Erden und Profi-Substraten bietet Floragard mit Produkten höchster Qualität, attraktiven Innovationen wie der Bio-Linie und einzigartigen Serviceleistungen schlagkräftige Argumente für den aktiven Händler. Mit der neuen Struktur hat Floragard ein neues Instrument geschaffen diese von der Leistungsstärke des Unternehmens zu ihrem Vorteil zu überzeugen.

Floragard – Das Beste geben. Seit 1919!

Bild_1_Gero Wienke

für weitere Informationen :

Herr Korte +49 (0)441-2092-256