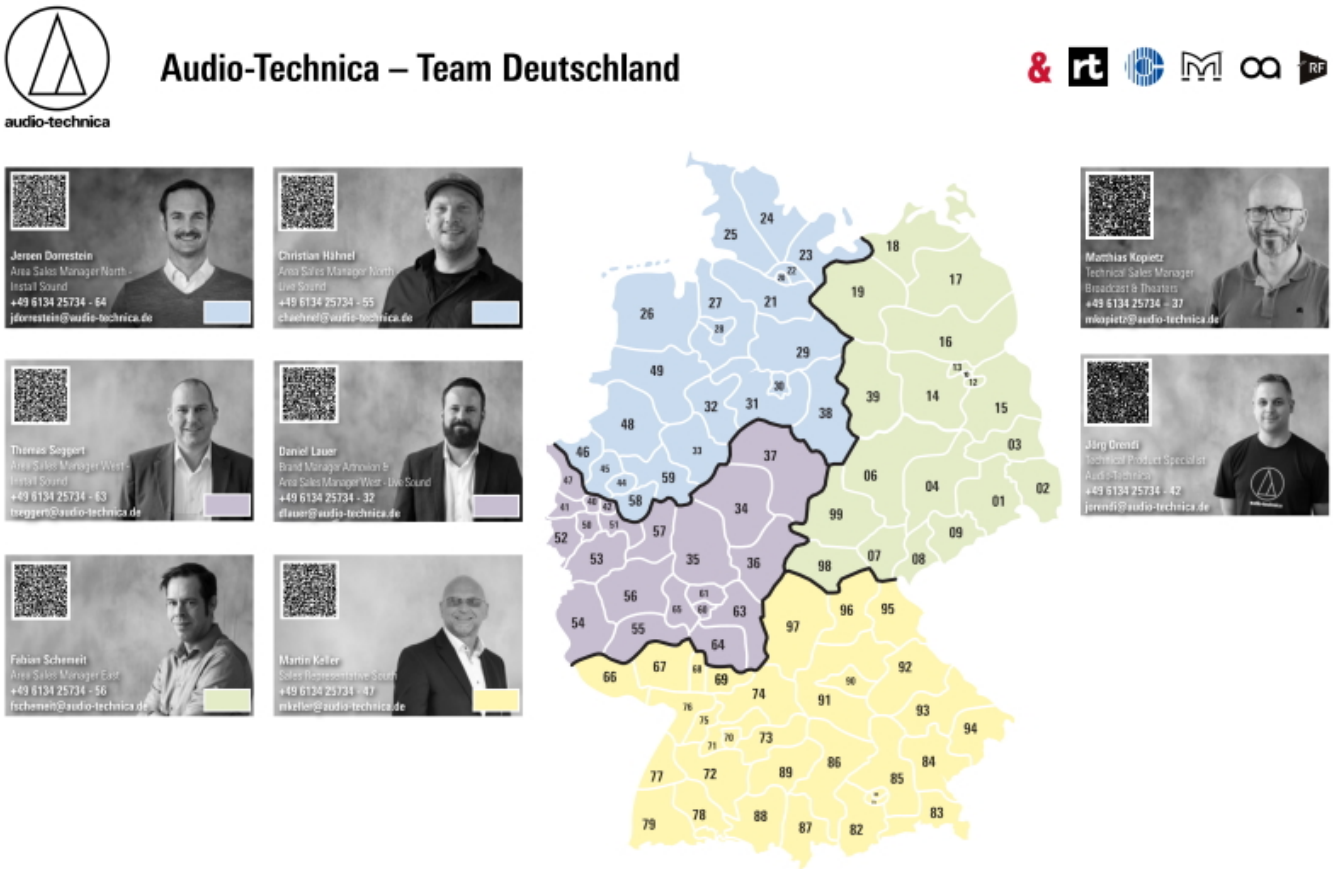
Audio-Technica passt Vertriebsstrukturen an



Audio-Technica ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen, wodurch ein Wandel der Vertriebsstruktur nötig geworden ist. Um Kunden in Zukunft noch effektiver betreuen zu können, setzt Audio-Technica nun auf eine neue, vertikale Kundenbetreuung im Bereich Commercial Audio.

Bisher war das Audio-Technica Team in Deutschland markenfokussiert organisiert. Nun wird es in die beiden Bereiche „Live Sound“ und „Install Sound“ unterteilt und damit wesentlich übersichtlicher strukturiert. Zudem gibt es mit der neuen,

Phoca PDF

vertikalen Vertriebsstruktur für jeden Kunden nur noch einen einzigen Ansprechpartner für das komplette Marken-Programm von Audio-Technica Deutschland im entsprechenden Segment. Neben der eigenen Marke umfasst das Portfolio auch Allen & Heath, Artnovion, Clear-Com, Martin Audio und Optimal Audio. „Bei Audio-Technica legen wir großen Wert auf eine optimale Kundenbetreuung“, so Jan Saueressig, Director of Sales – Commercial Audio Deutschland. „Die neue Vertriebsstruktur ermöglicht uns, noch effizienter auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu reagieren und sie umfassend zu allen von uns vertretenen Marken zu beraten.“

Die marktfokussierte Umstrukturierung bei Audio-Technica dient der weiteren Verbesserung der Zusammenarbeit mit den Kunden. In einigen wenigen Fällen kann es durch die Umstellung zu einem Wechsel des Ansprechpartners kommen. Als zukunftsorientiertes Unternehmen ist Audio-Technica stets auf optimale und effiziente Betreuung fokussiert. Um auch in Zukunft den wachsenden Kundestamm bedienen zu können, wird in den kommenden Monaten das Audio-Technica-Team mit weiteren Spezialisten im Bereich Außendienst sowie technischem Support ausgebaut. Damit bleibt Audio-Technica mit der eigenen Marke sowie den Vertriebsmarken Allen & Heath, Artnovion, Clear-Com, Martin Audio und Optimal Audio auch weiterhin der zuverlässige Partner für Bühne, Broadcast und Installation. „Ich bin sehr stolz auf unser großartiges Team bei Audio-Technica“, betont Matthias Exner, Managing Director von Audio-Technica Deutschland. „Mit der Umstrukturierung stellen wir sicher, dass wir unsere Marken optimal am Markt vertreten können. Wir möchten unsere Kunden bei ihren Vorhaben ideal unterstützen – durch die Umstrukturierung können wir diese Unterstützung noch besser realisieren.“

www.audio-technica.com

Phoca PDF