

Herweck: Der PoS bleibt auch in Zukunft unser Zuhause

Drei neu geschaffene Business Units ermöglichen im Mobilfunkbereich stärkere Fokussierung auf Bestandskunden

Der Distributor Herweck optimiert seine Vertriebsorganisation im Bereich Netzvermarktung und setzt strategisch voll auf die Stärke seiner Bestandskunden. Fachhändler profitieren mehr denn je von kompetenten Ansprechpartnern mit voller End-to-End-Verantwortung und proaktivem Support.

St. Ingbert, im November 2020 – Herweck, einer der führenden deutschen Value-Added-Distributoren für Telekommunikations- und Informationstechnologien, hat seinen Vertrieb im Bereich Netzvermarktung neu aufgestellt, um sich noch intensiver um bestehende Fachhandelspartner kümmern und gemeinsam weiter organisch wachsen zu können. So wurde für die Netze Telefónica, Telekom und Vodafone jeweils eine dedizierte Business Unit geschaffen, die aus erfahrenen Spezialisten besteht und autonom agiert. Als Head of Sales für die jeweilige BU fungieren Timo Klasen (Telefónica, 1&1, Yourfone), Thomas Bauer (Telekom und MobilcomDebitel) und Rene Götz (Vodafone). Mit dieser Strategie reagiert Herweck auf die sich verändernde Mobilfunklandschaft und unterstreicht seine feste Überzeugung, dass der Point of Sale in Zukunft weiterhin Bestand haben und eine sehr wichtige Rolle spielen wird.

Da Produktmanagement sowie Innen- und Außendienst jetzt in einer Organisation zusammengefasst sind, lassen sich Anfragen von Fachhandelspartnern noch schneller bearbeiten und einfacher lösen. Darüber hinaus ermöglicht die verstärkte Marktnähe eine noch zielorientiertere Unterstützung der Partner bei ihren Herausforderungen im Tagesgeschäft. Dank fester Ansprechpartner erhalten die Mobilfunkfachhändler zudem Marketingleistungen, Hardware und Dienste aus einer Hand. In diesem Kontext kommt ihnen die zunehmende inhaltliche Annäherung der einzelnen Positionen innerhalb der Business Units und der damit einhergehende Kompetenzzugang der Mitarbeiter zugute.

Als direkter Partner aller deutschen Netzbetreiber und Netzanbieter stellt Herweck für jeden Mobilfunkvermarkter in Deutschland eine attraktive Wahl dar. Herweck verfolgt dabei ein klares Ziel: Jeder Partner soll gemeinsam mit Herweck langfristig erfolgreicher werden. Weitere Informationen gibt es unter www.herweck.de/netzvermarktung/.

Über die Herweck AG

Die Herweck AG wurde 1985 von Dieter Philippi und Jörg Herweck gegründet. Aus der ursprünglichen Geschäftsidee – dem Handel mit importierten Anrufbeantwortern und Designtelefonen – entstand einer der führenden Distributoren für Telekommunikation und Informationstechnologie in Deutschland.



Presseinformation

Herweck vermarktet außerdem die Produkte der größten Netzbetreiber in Deutschland, u. a. Telekom, Vodafone, Telefónica und 1&1.

Die Gründer Jörg Herweck und Dieter Philippi stehen nach wie vor an der Spitze des Unternehmens. Die Herweck und Philippi Gruppe beschäftigt heute ca. 400 Mitarbeiter.

Über 30.000 registrierte Fachhandelspartner profitieren außerdem von den Premium Services wie Finanzierung, Marketingunterstützung, technischem Support und vielen anderen.

www.herweck.de