



PRESSEINFORMATION



Die neue Vertriebsspitze (v.l.n.r.): Paul Sitowski (Teamleitung Neukundenvertrieb), Roland Merkel (Teamleiter Service/Support), Alexander Rahtjen (Teamleiter Key Account Management), Christian Weiß (Leiter Vertrieb), Michael Hartung (Teamleiter technischer Vertrieb)

Neue Leitung

DAKO: Generationswechsel in der Vertriebsspitze

Neue Leiter im Gesamtvertrieb, Neukundenvertrieb und Key Account Management aus den eigenen Reihen – Wechsel als Teil der zukunftsorientierten Strategie der DAKO – Ausbau der eigenen Führungskräfte entscheidend für Erfolg

Jena, 10. November 2018 – **Seit dem 1. November 2018 hat die DAKO GmbH eine neue Vertriebsspitze. Mit der Neuaufstellung des Vertriebs setzt das Unternehmen einen weiteren Schritt seiner Strategie und Vision um. Die Positionen der gesamten Vertriebsleitung, der Leitung im Neukundenvertrieb und im Key Account Management wurden dabei neu besetzt. Die Führungskräfte stammen ausschließlich aus den eigenen Reihen. Die Gesamtleitung des Vertriebs übernimmt Christian Weiß, der zuvor das Team Key Account Management geführt hat.**

Der frisch gebackene Vertriebsleiter freut sich auf die neue Herausforderung: „Für mich ist es entscheidend, die DAKO-Vision noch stärker in die Vertriebsstrategie einzubringen und neue Impulse zu geben. Dank der engagierten Arbeit meines Vorgängers, Jürgen Eggeling, kann ich hier an seine Erfolge anknüpfen und darauf aufbauen.“ Der langjährige Vertriebsleiter hatte das Team nachhaltig mit aufgebaut und verlagert nun seinen Fokus auf die neue übergreifende Position als

Strategischer Einkäufer. Damit unterstützt er das Vertriebsteam weiterhin beratend mit seiner Expertise und Erfahrung.

„Für uns besteht die Verantwortung für ein familiär geführtes Unternehmen vor allem darin, das Potenzial unserer Mitarbeiter zu entwickeln und auszubauen“, kommentiert DAKO-Geschäftsführer Thomas Becker den Wechsel. „Dass unsere Führungskräfte aus den eigenen Reihen das Unternehmen in- und auswendig kennen und mit uns den DAKO-„Spirit“ nach außen tragen, macht uns als Unternehmen besonders stark.“

Mit der neustrukturierten Vertriebsspitze wolle man die positiven Impulse aus dem erfolgreichen IAA-Messeauftritt im September nutzen. Die Messehighlights rund um die Themen automatische Tourenplanung (Smart Planner), Auftragsmanagement und Routenoptimierung stärken die Strategie und sollen nun durchgängig in den Einsatz gebracht werden. Die Erweiterung der DAKO GmbH durch die Übernahme eines Logistiksoftware-Experten im Oktober könne zudem so effizient genutzt werden, erklärt Becker den Zeitpunkt des bereits länger geplanten Wechsels.

Das Team um Christian Weiß geht mit fokussiertem Blick in die Zukunft. „Wir konzentrieren uns verstärkt auf die verschiedenen Branchen in Logistik und Transport. Mit individuellen Lösungen wollen wir hier als agiler Wegbereiter der Digitalisierung weiter wachsen. Dabei kann ich mich auf ein engagiertes Team im Vertrieb und Support stützen“, unterstreicht Weiß. Dessen bisherige Position, Teamleiter im Key Account Management, übernimmt nun Alexander Rahtjen. Paul Sitowski ist verantwortlich für das Team Neukundenvertrieb, den technischen Vertrieb leitet Michael Hartung. Dem Vertrieb zugeordnet ist der Bereich Service/Support, das Team leitet Roland Merkel.

DAKO GmbH

In der immer stärker digitalisierten Welt sind innovative Konzepte im Transportmanagement gefragter denn je. Diesen Anforderungen begegnet die DAKO GmbH mit der Entwicklung von telematikgestützten, individuell zugeschnittenen Plattformen für unterschiedliche Zweige der Logistikbranche. Durch Digitalisierung und Vernetzung der Daten von Fuhrpark und Fahrern optimieren die DAKO-Produkte Transportprozesse und ebnen so den Weg in die Logistik 4.0. Als Vorreiter auch bei Projekten im Bereich Elektromobilität und autonomer Fracht nimmt das Unternehmen eine wichtige Rolle am Innovationsstandort Jena ein.

Pressekontakt:

DAKO GmbH
Tina Gersuni (Teamleitung Marketing/PR) Brüsseler Str. 22 D-07747 Jena Telefon: +49 (0)3641-22778-120 E-Mail: tina.gersuni@dako.de