

PRESSEMITTEILUNG

Frische Kräfte für den Vertrieb

Henkel Ceresit optimiert mit neuen Mitarbeitern auch die Kundenbetreuung

Düsseldorf, August 2011 – (fpr) Henkel Ceresit hat seine Verkaufsgebiete neu gegliedert. Die Gebiete werden von Fachberatern vor Ort, Technikern und dem Kundenservice in Düsseldorf intensiv betreut. Kunden können fortan noch unkomplizierter und komfortabler auf die Unterstützung von Ceresit setzen. Neue Gesichter im Team vervollständigen die Umstrukturierungen im Vertrieb.



Edgar Hubert ist neuer Gebietsverkaufsleiter Süd. (Foto: Ceresit)

Edgar Hubert (47), seit April 1997 bei Henkel tätig, ist seit Anfang des Jahres Gebietsverkaufsleiter Süd bei Ceresit. Von Frankfurt aus südwärts zählen unter anderem die Regionen Würzburg-Schweinfurt, München-Rosenheim und Karlsruhe-Stuttgart zu seinem Bereich. Der dreifache Familienvater war zuletzt vier Jahre lang Bezirksleiter im Außendienst für Thomsit, Metylan und Sista und besitzt Erfahrung sowohl im Handwerk und als auch im Großhandel.

Wechsel von Duisburg nach Düsseldorf: **Stefan Owsianski** (43) kam im Mai 2011 vom Vertriebsaußendienst der Xella Deutschland GmbH, um als neuer Gebietsverkaufsleiter Mitte bei Ceresit tätig zu werden. Er zeichnet als neuer Teamleiter unter anderem verantwortlich für die Regionen Mönchengladbach-Aachen, Köln-Düsseldorf, Dortmund-Siegen, Berlin-Brandenburg sowie Jena-Leipzig.



Stefan Owsianski ist seit Mai 2011 neuer Gebietsverkaufsleiter Mitte. (Foto: Ceresit)

Ansprechpartner:

Frau Anna Niemann
Faupel Communication GmbH
Tel: +49-211-74005-50
Fax: +49-211-74005-28
E-Mail: a.niemann@faupel-pr.de

Herr Frank Wälscher
Faupel Communication GmbH
Tel: +49-211-74005-0
Fax: +49-211-74005-28
E-Mail: f.waelscher@faupel-pr.de



Martin Wulf ist Bezirksleiter für die Region Paderborn-Kassel. (Foto: Ceresit)

Martin Wulf (45) ist seit Mai 2011 der neue Bezirksleiter des Ceresit-Verkaufsgebiets Paderborn-Kassel. Der Bürokaufmann absolvierte im Jahr 2008 ein Fernstudium zum Energieberater und wurde im selben Jahr vom Baustoffgroßhändler Torley GmbH in Soest zum Verkaufsleiter befördert – nun setzt er all seine Vertriebserfahrung für die Marke Ceresit ein.

Anfang Mai wurde **Hans Maassen** (46) zum neuen Key Account Manager bei Ceresit berufen. Der Familienvater startete bereits 1992 im Vertriebsinnendienst DIY bei Henkel. Nach Stationen als Assistent der Verkaufsleitung und als Leiter der Abteilung Vertriebssteuerung betreut Maassen nun Großkunden von Ceresit und unterstützt das Key Account Management mit seinen Kenntnissen über interne Prozesse und Strukturen.

Über Ceresit:

Ceresit Bautechnik, die Marke für professionelle Baustoffe mit mehr als 100 Jahren Erfahrung, bereichert den Markt mit innovativen Produkten und Systemlösungen. Seit 1987 gehört die Profi-Marke zum Düsseldorfer Henkel-Konzern und wird in über 60 Ländern weltweit vertrieben. CERESIT steht für optimal aufeinander abgestimmte Systemlösungen für die professionelle Fliesenverlegung und den Bauten- und Fassadenschutz. Zum Sortiment zählen Fliesenverlegewerkstoffe, Bodenausgleichsmassen, verschiedenste Abdichtungsprodukte für den Außen- und Innenbereich sowie Lösungen für die Gebäudesanierung. Neuste Entwicklung von Ceresit ist CP1 PolyDicht, die erste aktiv-polymer Dickbeschichtung der Welt.