

Personen

Profloor verstärkt sein Verkaufsteam. Seit März 2021 verstärkt Alberto Guerra, 27, das Verkaufsteam von Profloor.



Foto: Profloor

Guerra ist gelernter Bodenleger und verfügt über mehrjährige, fundierte Berufserfahrung. Er ist zweisprachig aufgewachsen und wird die Kundschaft in Deutsch sowie Spanisch betreuen.

Florian Scheld neuer Bezirksleiter bei Thomat. Bereits seit 1. Januar 2021 verstärkt Florian Scheld das Vertriebsteam von Thomat.



Der 35-jährige Industriekaufmann tritt die Nachfolge von Hans-Joachim Becker an, der nach 35-jähriger Tätigkeit in den Ruhestand geht. Ab 1. April 2021 ist Scheld nunmehr als Bezirksleiter für die Region Köln, Mainz, Wiesbaden und Trier zuständig.

Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann und einer Weiterbildung zum

Fachberater im Vertrieb (FBV) war Scheld anschließend rund acht Jahre als Fachberater bei namhaften Herstellern bautechnischer Produkte tätig.

Time Großhammer neuer Mapei-Gebietsleiter. Seit Februar 2021 verstärkt Time Großhammer, 32, als Gebietsleiter Fußbodenbeschik



und Parkett des Außenbereichs von Mapei in der Region Franken/Oberpfalz. Zu seinem Aufgabenbereich zählt die Betreuung bestehender Kunden sowie die Koordination von Bau- und Kundenprojekten vor Ort. Großhammer ist gelernter Einzelhandelskaufmann und war zuletzt als Niederlassungsleiter für einen Farbgrößenhändler tätig.

Ute Ute Group: Stefan Dröge neuer Key-Account-Manager Nord. Mit Wirkung zum 1. Januar 2021 übernahm der gelernte Fliesenleger und studierte Diplom-Bauingenieur Stefan Dröge die Funktion als Key-Account-Manager für das Gebiet Nord und ist somit Ansprechpartner und Berater von gewerblichen Bauherren, Architekten und Pla-

nen zum gesamten Markenspektrum der Ute Ute Group.



Gemeinsam mit dem Key-Account-Team wird Dröge das Ausschreibungswesen für alle Marken gesteuert und weiterentwickeln. Ein weiterer Schwerpunkt im Aufgabengebiet wird in der Digitalisierungsarbeit liegen, wie zum Beispiel der Integration und dem International Roll-out der BIM-Konstruktionsdatenbank sowie der damit verbundenen Planungssysteme.

Mit Dröge gewinnt das Key-Account-Management einen Profi mit langjähriger Erfahrung in der Baubranche. Seine seit 2004 bestehende Tätigkeit in der Ute Ute Group als Gebietsleiter und Technischer Support der Marke virturon stellt zuletzt zusätzlich als Export-Manager für Osteuropa und die Grundlage für diese verantwortungsvolle Aufgabe.

HC Group: Personelle Verstärkung in Österreich. Seit 1. März 2021 wird das HC-Team für Österreich durch zwei neue Mitarbeiter verstärkt: Ramazan Calar und Harald Rehschützler sind erfahrene Verkaufsprofis und

bringen langjährige Branchenerfahrung mit. Sie sind zuständig für die Betreuung der Kunden und Partner im Objekt- und Handelsgeschäft.

Ramazan Calar, 46, besetzt die Position des Verkaufsführers Österreich. Umfassende Kenntnisse des österreichischen Marktes erworb



er unter anderem als Gebietsleiter bei Obacflor und Armierung DUK, wo er für die Betreuung und Beratung von Architekten, Planern und Entscheidern sowie der Großhändler und Großkunden zuständig war. Harald Rehschützler, 46, ist neuer Gebietsverkaufsleiter und verfügt ebenfalls über



fundierte Kenntnisse der österreichischen Bodenbelagsbranche. Zuvor arbeitete er als Key-Account-Manager Austria für Interface und war Ansprechpartner für Großkunden, Generalunternehmer sowie den Groß- und Einzelhandel.