

**Gegen den Trend!**

## **CASE IH & STEYR bauen Vertriebs-, Service- und Marketingteam in Deutschland weiter aus**

*Team und Kompetenzen für die professionelle Kundenbetreuung deutlich verstärkt*

Heilbronn, 12.08.2016



An dem individuellen Bedarf der Kunden orientiert die jeweils optimale Lösung für die betrieblichen Anforderungen zu finden – so lautet seit jeher das Credo von Case IH und Steyr. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, die viele landwirtschaftliche Betriebe derzeit meistern müssen, macht der klare Fokus auf den Kunden den Unterschied. „Die Anforderungen und Professionalität der Kunden in der Landwirtschaft steigen stetig. Gerade deshalb gehen wir gegen den momentan üblichen Trend und bauen unser Vertriebs-, Service- und Marketingteam weiter aus. Somit können wir garantieren, noch stärker den Bedürfnissen unserer Kundschaft mit exzellenter Ausbildung, hoher Kompetenz und vor allem auch mit viel Herzblut zur Seite zu stehen“, erläutert Stefan Bogner, Geschäftsführer Case IH & Steyr bei CNH Industrial Deutschland GmbH.

### **Philipp Hampel übernimmt die Abteilung Marketing**

Der seit 2003 bei CNH Industrial tätige Peter-Philipp Hampel ist seit Anfang Juli 2016 für die Leitung der Abteilung Marketing zuständig. Der studierte Maschinenbauer verfügt nicht nur über einen exzellenten technischen Hintergrund, sondern bringt von den Positionen als Leiter Sales Operations am Standort Heilbronn und Marketing-Leiter in Österreich auch umfassende Vertriebserfahrungen mit.

### **Ute Possemeyer verantwortet das neu geschaffene Ressort Kundenbeziehungsmanagement**

Mit Beginn des zweiten Halbjahres 2016 hat die Kommunikationswissenschaftlerin Ute Possemeyer das neu geschaffene Ressort Kundenbeziehungsmanagement übernommen. In dieser Funktion wird sie gemeinsam mit den Case IH & Steyr Vertriebspartnern enger auf die Marktanforderungen des Kunden eingehen, um so gezielter die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt setzen zu können.

### **Thomas Wiedemann und Benjamin Münd verstärken das Vertriebsaußendienstteam**

Gleich zwei zusätzliche Gebietsverkaufsleiter haben seit Juli das Vertriebsaußendienstteam verstärkt, um zusammen mit den Case IH & Steyr Vertriebspartnern noch effizienter auf die Kundenanforderungen zu reagieren.

Ganz neu im Team ist Thomas Wiedemann. Der erfahrene Landmaschinenverkäufer ist Agraringenieur und -informatiker und hat nach neun Jahren bei einem großen Wettbewerber seine neue Funktion als Case IH & Steyr Gebietsverkaufsleiter (Bereich Süd) übernommen. Thomas Wiedemann hat einen landwirtschaftlichen Hintergrund und verfügt über zusätzliche Erfahrungen im Agrarhandel und bei staatlichen Prüfstellen der Landwirtschaft.

Benjamin Münd begann seine Karriere als Junior-Produktmanager Traktoren bei Case IH & Steyr und hat somit bereits weitreichende Erfahrungen in der Kundenbetreuung und im Vertrieb gesammelt. Er übernimmt nun als Gebietsverkaufsleiter die Verantwortlichkeit im südwestdeutschen Raum.

#### **Dr. Martin Heckmann verstärkt das Team als After Sales Manager**

Ebenfalls ganz neu im Team ist Dr. Martin Heckmann, der nach seiner Promotion zu dem Thema Bodenbearbeitung und Klimawandel an der Universität Göttingen drei Jahre in den Abteilungen Export, Schulungswesen und Marketing der Grasdorf GmbH gearbeitet hat. Mit der neu geschaffenen Stelle des After Sales Managers, die Dr. Heckmann zum 1. Juli 2016 übernommen hat, wird der Kundendienst der Marken Case IH und Steyr noch weiter optimiert.

„Mit dieser erneuten Verstärkung unserer Vertriebsmannschaft senden wir ein klares Signal an die Branche: Der verlässliche Kundendienst ist uns genauso wichtig, wie die kompetente Betreuung der Kunden beim Kauf“, so Stefan Bogner abschließend.

\*\*\*

Pressemeldungen und -bilder finden Sie online unter <http://mediacentre.caseiheurope.com/>.  
Weitere Informationen zu den STEYR Traktoren im Internet unter [www.steyr-traktoren.com](http://www.steyr-traktoren.com)

*Professionelle Anwender setzen auf Innovation und die mehr als 170-jährige Tradition und Erfahrung von CASE IH, unsere Traktoren und Erntetechnik sowie das weltweite Servicenetzwerk von spezialisierten Händlern, die unseren Kunden einen innovativen Service bieten, damit Landwirte auch im 21. Jahrhundert produktiver und effizienter arbeiten. Weitere Informationen über die Produkte und Dienstleistungen von CASE IH finden Sie unter [www.caseih.com](http://www.caseih.com).*

*STEYR steht seit mehr als 60 Jahren für Top-Technologie aus Österreich und ist spezialisiert auf Traktoren mit höchster Qualität, ausgezeichnetem Komfort und hoher Wertbeständigkeit. Die STEYR-Modellpalette überzeugt laufend mit technischen Innovationen und kundenorientierten Lösungen. Dies garantiert höchste Produktivität und Wirtschaftlichkeit in der Landwirtschaft, im Forst- und im Kommunalbereich. Das STEYR-Händlernetzwerk bietet optimale Betreuung der Kunden vor Ort.*



CASE IH und STEYR sind Marken von CNH Industrial N.V., einem weltweit führenden Hersteller von Investitionsgütern, der an der New Yorker Börse (NYSE: CNHI) und bei der Mercato Telematico Azionario der Borsa Italiana (MI: CNHI) gelistet ist. Weitere Informationen zu CNH Industrial finden Sie online unter [www.cnhindustrial.com](http://www.cnhindustrial.com).

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten!

**Für weitere Informationen wenden Sie sich an:**

Alfred Guth

Tel.: +49 7131 64 49-4 06

Email: [alfred.guth@cnhind.com](mailto:alfred.guth@cnhind.com)

[www.caseih.com](http://www.caseih.com)

PI Teamerweiterung