

EMPUR

Neue Impulse für den Vertrieb



Marco Nagel

Zwei neue Regionalvertriebsleiter prägen zukünftig die vertriebliche Ausrichtung von Empur in Ost und West. Marco Nagel leitet den Osten und Michael Schmiedel die Westregion.

Marco Nagel begann seine Tätigkeit für die EM-Gruppe im Juni 2020, als er Niederlassungsleiter der EM-plan in Chemnitz wurde. Seit Anfang Februar 2021 verantwortet der studierte Betriebswirt die



Michael Schmiedel

Funktion des Regionalvertriebsleiters Ost. Nagel war Niederlassungsleiter der thyssenkrupp Schulte GmbH in Berlin, bevor er 13 Jahre lang Niederlassungsleiter des Buderus-Standorts in Leipzig wurde. Nach einer kurzen Station bei Pietsch Haustechnik, wechselte er zu Empur. Durch seine jahrzehntelange Erfahrung in der SHK-Branche verfügt Nagel über fundierte Fach- und Marktkennt-

nisse und ein exzellentes Netzwerk in der gesamten Branche.

Seit Anfang Februar 2021 ist Michael Schmiedel neuer Regionalvertriebsleiter West bei Empur. Schmiedel studierte Verfahrenstechnik mit dem Schwerpunkt Wärme, Kälte, Klimatechnik. Nach dem Studium startete er als Projektleiter und Vertriebsingenieur in der SHK-Branche, die er seitdem nicht mehr verlassen hat. Er stieg in den elterlichen SHK-Betrieb ein, wo er die kaufmännische Leitung übernahm und die Sparte Lüftungstechnik etablierte. Bevor er zu Empur wechselte, war er als Vertriebs- und Abteilungsleiter bei mehreren namhaften Unternehmen tätig. Unabhängig von der strategi-

schon Ausrichtung der einzelnen Regionen, verbindet Nagel und Schmiedel eine gemeinsame Aufgabe. Es gilt die gelebte Nähe zum Kunden, die in einem inhabergeführten Unternehmen selbstverständlich ist, weiter zu pflegen und sie gleichzeitig an sich ändernde Kommunikationsgewohnheiten anzupassen. Zudem wollen beide die bewährten Strukturen im Vertrieb stärken und gleichzeitig offen sein für Wandel und Neuerungen im Markt. „Beobachten, wie sich das Geschäft verändert, Chancen sehen und Strategien entwickeln, um vorbereitet zu sein“, so beschreiben die beiden neuen Regionalvertriebsleiter ihr Aufgabengebiet.

www.empur.com

SCHWANK

Klimatechnik-Vertrieb verstärkt



Michael Weller

Der Hallenklimaspezialist Schwank baut seine Klimatechnik-Sparte weiter aus. Im ersten Quartal konnte der erfahrene RLT-Fachmann Michael Weller für das Unternehmen gewonnen werden. Michael Weller war 15 Jahre für AL-KO Therm tätig, wo sein Schwerpunkt auf integrierte Kälte lag und arbeitete unter anderem für den Branchenriesen Daikin.

Der 55-jährige Vertriebsprofi wird für Schwank den Bereich Klima und Lüftung für Hallen- und Industriegebäude sowie Gaswärmepumpen repräsentieren. Mit Weller verstärkt das Kölner Unternehmen seine Beratungskompetenz für Planer, Anlagenbauer und Bauherren.

Aktuell beschäftigt die Schwank-Gruppe mehr als 300 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von über 50 Millionen Euro. www.schwank.de

GAMPPER

Neuer Gebietsverkaufsleiter



Marco Naab

Das pfälzische Traditionsunternehmen Gampper, Hersteller und Patentinhaber von Heizungs- und Kühlarmaturen, hat mit Marco Naab (36) einen neuen Gebietsverkaufsleiter an Bord.

Marco Naab betreut den dreistufigen Vertrieb in Rheinland-Pfalz und im Saarland und ist gleichzeitig Ansprechpartner für die Gampper-Industrievertretungen in Nordrhein-Westfalen. Der vielseitige Branchenprofi bringt dabei seine Erfahrungen aus mehr als zehn Jahren im Vertrieb und Produktmanagement bei Afriso ein, zu deren Gruppe auch Gampper gehört.

www.gampper.de

BRUNO STÄRK www.gutefachmaenner.de
Telefon 07741 6868 6
Top-Fachmänner mit Gesellenbrief für Ihre Baustellen: H-S-E-M