

Lakal verstärkt in der DACH-Region

Michael Selke neuer Vertriebsleiter



(Foto: Lakal)

Seit Anfang des Jahres ist Michael Selke als neuer Vertriebsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei Lakal verantwortlich für das Neugeschäft und die Bestandskundenbetreuung. Der gelernte Heizungsbauer und studierte Betriebswirt ist aufgrund seiner Ausbildungen im Handwerk und im kaufmännischen Bereich zuhause. Mit 20 Jahren

Vertriebserfahrung – erst im Außendienst, später als Vertriebsleiter – bereichert der 44-jährige das Vertriebsteam von Lakal.

Seine Aufgabe wird es sein, die Vertriebsaktivitäten in der Region DACH weiter zu verstärken und die Zusammenarbeit mit den Kunden zu vertiefen. „Wir freuen uns, mit Michael Selke einen erfahrenen Vertriebler für unser Team gewonnen zu haben, der sich sowohl auf Baustellen als auch im kaufmännischen Bereich auskennt“, so Alexander Koch, Bereichsleiter Einkauf, Vertrieb und Produktmanagement bei Lakal. „Unser Ziel ist es, weiterhin die Kommunikation mit unseren Kunden zu stärken und eine intensivere Beratung sicherzustellen. Die neue Stelle ist auch ein Zeichen der gewachsenen Bedeutung des DACH-Marktes für Lakal.“

LAKAL GmbH
www.lakal.de

Die LAKAL GmbH

An seinem neuen Standort in Saarlouis-Lisdorf, nahe der französischen Grenze, verbindet der Spezialist für Rollladen- und Tortechnik sowie Sonnen- und Insektenschutz deutsche Effizienz mit französischer Kreativität.

Unter Einsatz moderner Maschinen und Werkzeuge produziert die internationale Mannschaft von LAKAL Produkte nach Kundenwunsch und abgestimmt auf individuelle Bedürfnisse.

Der betriebseigene Fuhrpark stellt jeden Tag sicher, dass man den Anforderungen von Architekten, Fachbetrieben und Privatkunden gerecht wird – flexibel, pünktlich und zuverlässig.