

Mehr Kundennähe und intensivere Marktbearbeitung

LAKAL erweitert Vertriebsteam

Seit 1. Februar verstärkt Milutin Zivkovic das Vertriebsteam von Lakal. Er sorgt für noch mehr Kundennähe der Rollladen- und Torspezialisten, die mit ihm ihr Vertriebsnetz im Rhein-Main-Gebiet weiter verdichten.

Der 42-jährige Milutin Zivkovic bringt neben vielen Jahren Vertriebserfahrung im Sonnenschutzbereich ein breites Allroundwissen mit. Als gelernter Automobilmechaniker, studierter Wirtschaftsrechtler und staatlich geprüfter Techniker hat er in den unterschiedlichsten Bereichen Erfahrungen gesammelt.

„Lakal ist als Lösungsanbieter für Rollladen- und Torsysteme, Sonnen- und Insektenschutz immer auch Partner seiner Kunden“, sagt Michael Selke, Vertriebsleiter Lakal Deutschland.



(Foto: Lakal)

„Daher ist uns der direkte Austausch und der enge Kontakt ein wesentliches Anliegen. Die systematische Verstärkung unseres Vertriebsteams ist hierfür ein Garant.“

Der Teamplayer Milutin Zivkovic ist als Fußballtrainer und als Athlet in der Triathlon-Staffel aktiv und stellt hier wie bei Lakal den Teamgeist in den Vordergrund: „Gemeinsam mit den Kunden gilt es, optimale Lösungen zu entwickeln. Natürlich Lösungen nach Maß und nicht von der Stange“, beschreibt er seine Philosophie.

LAKAL GmbH
www.lakal.de