



Erfahrener Vertriebsspezialist im Bodenbelagsbereich aus Oberbayern – Verbindet Technik, Strategie und Teamgeist

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Vertrieb und einer Leidenschaft für Bodenbeläge bringt dieser erfahrungsreiche Berater nicht nur umfassende Marktkenntnisse, sondern auch die unermüdliche Begeisterung für Holz und Bodenmaterialien mit. Ursprünglich als Parkettleger und Holztechniker gestartet, versteht er die Produktwelt im Detail und beherrscht das gesamte Spektrum der Bodenverarbeitung – vom Werkstoff bis zur verlässlichen Vertriebsstrategie. Seine berufliche Laufbahn ist geprägt von einem konstanten Wachstum: über zwei Jahrzehnte hinweg hat er erfolgreich den Absatz von Laminat- und Holzfußböden auf beeindruckende Mengen gesteigert und mit großem Geschick Beziehungen im B2B-Segment gepflegt, weiterentwickelt und gefestigt. Ein beeindruckender Beleg dafür sind Verkaufszahlen von bis zu 5 Millionen Quadratmetern Laminatböden pro Jahr – ohne einen einzigen Partner zu verlieren. Für die DACH-Region entwickelte und führte er erfolgreich eine Markteintrittsstrategie ein und baute ein effektives Vertriebsteam auf, das nachhaltig Bestand hatte.

Sein natürlicher Teamgeist und seine Freude am Austausch mit Kollegen und Kunden machen ihn zu einem strategisch denkenden Ansprechpartner, der immer auch das Potenzial anderer im Blick hat. Seine Beziehungspflege ist eine unschätzbare Stärke, die ihm nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch ein solides berufliches Netzwerk eingebracht hat, auf das er sich langfristig verlassen kann. Mit einem feinen Gespür für Menschen und einem guten Augenmaß für Qualität legt er besonderen Wert auf nachhaltige Partnerschaften und schätzt es, wenn er anderen als Ansprechpartner und Mentor zur Seite stehen kann.

In der Zukunft sieht er sich weiterhin im Vertrieb, idealerweise im Bereich Innenausstattung oder Bauprodukte, und legt Wert auf flexible Möglichkeiten – ein Arbeitsplatz vom Homeoffice im Außendienst käme ihm ebenso entgegen wie eine Tätigkeit vor Ort im Raum Ober- / Niederbayern. Er blickt in den kommenden Jahren gelassen in Richtung Renteneintritt, möchte aber seine Expertise noch lange einbringen, um sein Wissen und seine Begeisterung für Holz und Bodenbeläge weiterzugeben. Mit einem klaren Blick für Qualität und Kontinuität und einer wertschätzenden Kommunikation bietet er eine Vertriebsstärke, die gleichermaßen menschlich wie professionell überzeugt – eine Bereicherung für jedes Unternehmen, das Erfahrung und Innovationsfreude schätzt.

Die Formulierung in der männlichen Form dient der besseren Lesbarkeit und trifft keine Aussage über das Geschlecht der Person.