

Stage Tec baut Sales Team aus und passt interne Vertriebsstruktur an



Die Anfang letzten Jahres begonnene Neuausrichtung bei Stage Tec, dem Berliner Hersteller professioneller Audiotechnik, schreitet voran. Um den Vertrieb gezielter auf neue Herausforderungen zu fokussieren, wurde Robert Habersaat als Leiter Sales und Marketing ins Unternehmen geholt. Unterstützt wird die Vertriebsorganisation von neu formierten Technical Sales Support und Service Teams.

„Wir werden mit der Neuausrichtung unseres Vertriebs das Potential unser Mitarbeiter noch besser und erfolgversprechender als bisher einsetzen können,“ erklärt Sascha Khelifa, Geschäftsführer für die Bereiche Vertrieb und kaufmännische Leitung, die Entscheidungen. „Auf dem Weg zu einer globaleren Ausrichtung des Unternehmens machen wir jetzt den nächsten Schritt und stellen uns den kommenden Herausforderungen.“

Robert Habersaat wird als Vertriebsleiter die Sales und Marketing Teams führen und das Unternehmen bei der Anpassung interner Strukturen unterstützen. Habersaat bringt umfassende Branchen-Erfahrung als Projektleiter, Sales Manager und Vertriebsleiter mit. Unter anderem leitete er als VP Sales bei der STUDER Professional Audio AG und bei der HARMAN Mixer Group die internationale Vertriebsorganisation. „Ich freue mich auf die neuen Aufgaben, die mich bei Stage Tec erwarten,“ erklärt Habersaat. „Ich werde meine langjährige Erfahrung einbringen, mein Fachwissen anwenden und dazu beitragen können, den Vertrieb

von Stage Tec erfolgreich in die Zukunft zu führen.“

Reinhold Friedrich ist ab sofort als Sales Manager für den europäischen Markt verantwortlich und Sebastian Schmidt betreut als Sales Director die DACH Region. Dem Vertrieb angegliedert wird das neu zusammengestellte Technical Sales Support Team unter der Leitung von Alexander Nemes und die Serviceabteilung unter der Leitung von André Scheel.

www.stagetec.com