

MONACOR INTERNATIONAL verstärkt sich im Business Development und Sales

Mit viel Dynamik und Expertise unterwegs in attraktiven Märkten



Mit einer bemerkenswerten Kombination aus Produkt und Service hat sich „The Audio Company“ MONACOR INTERNATIONAL in den vergangenen Monaten neu aufgestellt. Dazu passt, dass nun zwei Schlüsselpositionen im Management mit ausgesprochenen Branchen- und Vertriebsprofis besetzt wurden.

In der neu geschaffenen Position des international agierenden Director Business Development nimmt Thomas Mikus den Auf- und Ausbau bestehender und neuer Absatzmärkte der Pro-Audio-Bereiche Installation, Rental und Retail in den Fokus. Seine Kompetenz aus rund 30 Jahren Branchenerfahrung hat der gelernte Kaufmann, Softwareentwickler und aktiver Musiker in der Vergangenheit bereits bei verschiedenen bedeutenden Firmen der Audiobranche eingebracht.

Thomas Mikus wird dabei zukunftsweisende Unternehmensprojekte für den internationalen Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie die weitere Professionalisierung der Lösungskonzepte für Retailer, Fachhändler, Planer und AV-Integratoren verantworten. Ein marktorientiertes Team vom Produkt- und Key-Account-Managern unterstützt ihn dabei. Thomas Mikus dazu: „Produkte von

MONACOR begleiten mich schon mein ganzes Audio-Leben lang. Hier gibt es viel Sachkompetenz verbunden mit Mut zu Innovationen. Gerne helfe ich bei der Prozessoptimierung, der Gestaltung neuer Produkte und Gewinnung deren zugehörigen Absatzmärkte mit.“

Als Director Sales übernimmt Tim Struckmann die Gesamtverantwortung für die Bereiche nationaler und internationaler Vertrieb sowie E-Commerce. Der gebürtige Bremer bringt als studierter Betriebswirt und Vertriebsprofi einschlägige Erfahrungen von der Salesfront mit und hat nach seinem Wirtschaftsstudium im Bereich Internationales Management bei traditionellen, mittelständischen Unternehmen in verschiedenen Führungspositionen erfolgreich gewirkt. Tim Struckmann wird den Bereich Sales im Sinne der Unternehmensstrategie entscheidend weiterentwickeln. Dazu zählen u. a. die Optimierung und Digitalisierung der Vertriebsprozesse und des Vertriebscontrollings sowie die Einrichtung von nachhaltigen Vertriebsstrukturen.

Tim Struckmann ist ebenfalls überzeugt, bei MONACOR INTERNATIONAL ein optimales Betätigungsfeld gefunden zu haben: „Ich freue mich sehr, als Director Sales ein Teil des Teams zu sein, um gemeinsam mit meinen begeisterten und etablierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den bereits erfolgreich eingeschlagenen Unternehmensweg sowohl national als auch international auf allen Distributionskanälen weiterzuentwickeln und fortzuschreiben. Wir sind absolut überzeugt davon, dass wir als ganzheitlicher Lösungsanbieter noch viele Absatzmärkte für uns erschließen werden.“

Executive Managing Director Marco Willroth freut sich auf die kommenden Strategiprojekte: „Mit Thomas Mikus und Tim Struckmann konnten wir die beiden Positionen optimal besetzen. Beide sind absolute Profis und werden MONACOR INTERNATIONAL entscheidend weiterentwickeln.“

www.monacor-international.com