

Noch näher am Kunden

Vertrieb neu strukturiert. Mit NT plus am Puls der Zeit. Um Sie in Zukunft noch gezielter und besser zu betreuen,

hat NT plus die Struktur im Vertrieb neu gegliedert und optimiert. In Zukunft stehen Ihnen als Kunden

vier Vertriebskanäle (Channels) zur Verfügung, die genau auf Ihre Wünsche, Ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie Ihre Position im Wettbewerb abgestimmt sind. Im einzelnen sind es die Channels: NT plus „PMR“, NT plus „Systemhäuser“, NT plus „TK-Fachhandel“ und NT plus „Customer Development“.

Channel PMR

(Vertriebsleiter: Christian Weischer)

Dieser Vertriebskanal richtet sich an alle, die sich auf den Schwerpunkt PMR Professional Mobile Radio (vom Handfunk-Sprechgerät bis hin zur komplexen Funkanlage auf TETRA-Standard) spezialisiert haben und die vorwiegend gewerbliche und öffentliche Kunden betreuen.

Wenn dies Ihre Wettbewerbsposition wiederspiegelt, werden Ihnen in diesem Channel alle passenden Produkte und Dienstleistungen angeboten. Hierzu gehören zum Beispiel alle Kommunikationsmedien des professionellen Betriebs- und Bündelfunks sowie Kommunikationsprodukte für den Bereich der öffentlichen Sicherheit.

Dazu bieten wir Ihnen auch den Service an, Ihnen aus dem breiten Spektrum der NT plus genau die Produkte aktiv vorzustellen, die eine sinnvolle Erweiterung Ihres Portfolios darstellen können. Im speziellen Falle entwickeln wir für Sie in diesem Channel eigene Marketing- und Verkaufsmaßnahmen, die konsequent auf Ihre Zielgruppen ausgerichtet sind.

Auch als Filialist, bei dem PMR nur ein Teil des Geschäftsfeldes ausmacht, sind Sie in diesem Channel goldrichtig.

Von links nach rechts:
Lars Poppe, Nicole Müller, Christian Kröger;
Uwe Kleemann, Petra Crossling n.a.,
Bettina Engels n.a., Oliver Brockfeld n.a.



Wir lassen uns messen

Unterstützen Sie uns aktiv, indem Sie den beigelebten Umfragebogen der Zeitschrift „Markt intern“ ausgefüllt zurücksenden

Adresse siehe Antwortkupon

Channel Customer Development

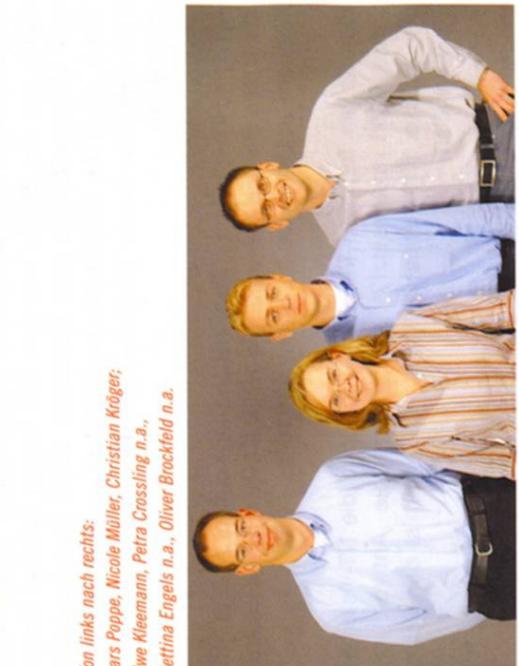
(Vertriebsleiter: Frank Wehmann)

Sie betreiben ein „klassisches“ TK-Fachhandelsgeschäft, betreuen Laufkundschaft, aber auch gewerbliche Kunden, verkaufen TK-Anlagen, bieten Handelsware wie Faxe, drahtgebundene Telefone oder GSM an, beraten Ihre Kunden bei Mobilfunkverträgen und Festnetzschaftungen und haben unter Umständen auch einen eigenen Service. Dann wählen Sie bitte diesen Channel.

Fachhändler, die wir in diesem Channel betreuen, können wie folgt klassifiziert werden:

- der Telekommunikations-Fachhandel, der mit TK-Geräten handelt und diese u. U. auch installiert und wartet
- Funkfachhändler, die mit drahtlosen- (GSM, Funk) und drahtgebundenen Medien überwiegend private Kunden betreuen
- sowie der Fachhandel für Elektro- und Unterhaltungselektronik, der TK-Produkte im Sortiment führt.

Von links nach rechts:
Holger Dölle, Andre Rathert, Claudia Luckhardt,
Stefan Völkel, Uwe Jursich
Bild unten, von links nach rechts (FH Süd):
Stefan Sprengel, Nicole Lüdke, Bernd Rodefeld,
Santra Zidorn, Maria Johannig, Stefan Völkel, Marco Schäfer



Von links nach rechts:
Frank Wehmann, Jörg Steenblock, Markus Lücher, Rainer Maschke,
Jan Kollatz, Holger Müssel, Maik Rothig, Thorsten Bulk n.a.



Von links nach rechts:
Holger Dölle, Andre Rathert, Claudia Luckhardt,
Stefan Völkel, Uwe Jursich
Bild unten, von links nach rechts (FH Süd):
Stefan Sprengel, Nicole Lüdke, Bernd Rodefeld,
Santra Zidorn, Maria Johannig, Stefan Völkel, Marco Schäfer



Von links nach rechts:
Frank Wehmann, Jörg Steenblock, Markus Lücher, Rainer Maschke,
Jan Kollatz, Holger Müssel, Maik Rothig, Thorsten Bulk n.a.



Von links nach rechts:
Holger Dölle, Andre Rathert, Claudia Luckhardt,
Stefan Völkel, Uwe Jursich
Bild unten, von links nach rechts (FH Süd):
Stefan Sprengel, Nicole Lüdke, Bernd Rodefeld,
Santra Zidorn, Maria Johannig, Stefan Völkel, Marco Schäfer

