

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 widerspiegelt, 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:
Frank Haseband, Martin Asbrock, Heiko Holtgreife,
Hans-Gerd Olbertz, Christian Weischer



Channel Systemhäuser

(Vertriebsleiter: Uwe Kleemann)

NT plus hat erkannt, dass die Spezialisten aus dem IT-Bereich von Haus aus andere Wünsche haben als der klassische TK-Fachhandel.

Als IT-Profis erhalten Sie in diesem Channel massive Unterstützung, wenn Sie neue Geschäftsfelder für sich erschließen wollen, die Sie vorher bei entsprechenden Anfragen an andere Dienstleister oder direkt an den Netzanbieter abgeben haben.

Wir führen Sie gezielt an die Themen, wie Schaltungen und spezielle Hardwareprodukte, heran, damit Sie Ihr Leistungsspektrum diversifizieren können. Auch ohne große Vorkenntnisse in der Telekommunikation sind Sie in diesem Channel gut aufgehoben und Sie erhalten aufgrund unserer kompetenten Beratung die gewünschte nötige Sicherheit im Umgang mit Schaltungen und Hardwareprodukten.

Denn die NT plus-Berater aus diesem Channel fühlen sich sowohl bei TK-Systemen als auch im IT-Bereich „zu Hause“ und wenn es einmal ganz besonders „knifflig“ wird, stehen Ihnen als Systemkunden hier weitere Spezialisten zur Verfügung.

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



Channel Fachhandel

(Vertriebsleiter: Stefan Völkel)

Sie betreiben ein „klassisches“ TK-Fachhandelsgeschäft, betreuen Laufkundschaft, aber auch gewerbliche Kunden, verkaufen TK-Anlagen, bieten Handelsware wie Faxen, drahtgebundene Telefone oder GSM an, beraten Ihre Kunden bei Mobilfunkverträgen und Festnetzschaltungen 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.



Bild oben, von links nach rechts (FH Nord):
Holger Döle, Andre Rathert, Claudia Lückrandt,
Stefan Völkel, Uwe Jurisch

Bild unten, von links nach rechts (FH Süd):
Stefan Sprengel, Nicole Lüdicke, Bernd Roddefeld,
Sandra Zidorn, Maria Johannig, Stefan Völkel, Marco Schäfer



Von links nach rechts:
Frank Wehrmann, Jörg Steenblock, Markus Lückler, Rainer Maschke,
Jan Kollorz, Holger Meisel, Maik Röhlig, Thorsten Bulik n.a.



Wir lassen uns messen

Unterstützen Sie uns aktiv, indem Sie den beigelegten Umfragebogen der Zeitschrift „markt intern“ ausgefüllt und an uns zurücksenden

Adresse siehe Antwortkuvert