

Windmüller stärkt den Objektbereich

🕒 7. Juli 2021 📁 Anbieter, Böden, News



Volker Knieß hat bei Windmüller die Stelle des Key-Account-Managers übernommen.

Die Windmüller GmbH, Hersteller von Bodenbelägen der Marke Wineo, richtet ihren Vertrieb verstärkt auf den Objektbereich aus. Dafür hat Volker Knieß die Stelle des Key-Account-Managers (KAM) angetreten. Der Diplom-Kaufmann war zuvor für den internationalen Vertrieb bei dem Teppichbodenhersteller Toucan-T Carpet Manufacture zuständig. Bei Windmüller widmet sich der 58-jährige den strategischen Kunden der Bereiche Retail + Stores und Hotel + Hospitality im gesamten deutschsprachigen Raum. Er berichtet in seiner neuen Tätigkeit direkt an Dirk Offermanns, Director Sales Contract. Knieß konzentriert sich zunächst auf den Norden und Osten des DACH-Bereichs. Für das zweite Halbjahr 2021 plant die Windmüller GmbH, ihre KAM-Sparte personell weiter auszubauen.