

# PRESSEMITTEILUNG ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Veröffentlicht, Mai 2019

## Direct Handling setzt mit weiterem Aussendienst-Mitarbeiter auf noch mehr Kundennähe



Die Schweizer Direct Handling, Vollsortimenter für Sockel und Profile, erweitert ihr Aussendienst-Team um einen zusätzlichen Mitarbeiter. Direct Handling bietet damit auch bei kontinuierlich überdurchschnittlichem Wachstum den aussergewöhnlichen Service, der das Unternehmen zum bevorzugten Handelspartner der heimischen Bodenbelagsbranche gemacht hat. Markus Gamper übernimmt ab Mai das Verkaufsgebiet von Verkaufsleiter Jürg Frei, der sich auf die Betreuung von Key Accounts und den Grosshandel konzentrieren wird.

Die Verstärkung des Aussendienst-Teams in Zürich, der Ostschweiz und Graubünden war ein konsequenter strategischer Schritt um bei immer mehr Kunden sowie unverändert starkem Wachstum des Unternehmens nicht nur ein beeindruckendes Sortiment mit vielen Eigenentwicklungen, sondern auch starke Dienstleistungen mit optimaler Vor-Ort-Betreuung zu bieten. So überzeugt Direct Handling die Schweizer Bodenbelagsbranche flächendeckend mit einem aussergewöhnlichem Servicegrad und persönlicher Betreuung durch erfahrene Branchenprofis.

### Mit Kundennähe punkten

Mit Markus Gamper verstärkt ein weiterer Branchenprofi das bestehende Aussendienstteam rund um Verkaufsleiter Jürg Frei für Zürich, die Ostschweiz und Graubünden. Als Vollblut-Vertriebler ist Gamper seit über 20 Jahren im Aussendienst und weiss, was sich Handwerksbetriebe von einem Aussendienst wünschen: Ob Betreuung auf der Baustelle oder Neuheitenpräsentationen – Markus Gamper ist für seine Kunden jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner. Nach seiner Ausbildung zum Maschinenmechaniker und Weiterbildung zum Technischen Kaufmann hat der neue Direct Handling Mann eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb aufgebaut. Zuletzt war er viele Jahre für ein Unternehmen der Fliessenbranche im Aussendienst unterwegs. Seine ausgeprägte Serviceorientierung passt perfekt zur erfolgreichen Direct Handling Philosophie. Verkaufsleiter Jürg Frei, der sein Gebiet nach einer intensiven gemeinsamen Einarbeitungsphase an Markus Gamper abgeben wird, um sich auf die wachsende Anzahl von Key Accounts zu fokussieren, erklärt: «Markus Gamper ist mein Wunsch-Kandidat für diese Position, denn meine Kunden sind mir über die vielen Jahre hinweg ans Herz gewachsen. Ich bin überzeugt, dass seine langjährige Erfahrung und Servicementalität die hervorragende Betreuung und Kundenzufriedenheit auch weiterhin sicherstellt.»



Hinter Direct Handling steckt aber einiges mehr als ein reiner Beschaffer mit guten Verbindungen zum Markt. Vielmehr hat sich das innovative Unternehmen mit fortschrittlichster Infrastruktur, eigener Entwicklung mit modernster Prüftechnik, direktem Zugang zu geeigneten Produktionsstätten und neuartigem Vertriebsmodell als Trendsetter im Schweizer Profilbereich etabliert. Die Vereinigung all dieser Schlüsselemente unter einem Dach und die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen gewährleisten Unabhängigkeit, Sicherheit und eine extrem kosteneffiziente und leistungsfähige Struktur von der Direct Handling-Kunden profitieren. Und Direct Handling geht sogar noch einen Schritt weiter: Die zahlreichen, patentierten Eigenentwicklungen werden laufend auf anwenderorientierte Aktualität geprüft und auf steigenden Kundennutzen ausgerichtet. Denn nicht zuletzt ist Direct Handling auch dank eines top-aktuellen, immer wieder überraschenden Sortiments zum bewährten, langjährigen Partner für den bodenlegenden Fachhandel geworden.

Ergänzende Informationen erhalten Sie unter: [info@directhandling.ch](mailto:info@directhandling.ch)