

Umstrukturierung und personeller Zuwachs im süddeutschen Sales-Team bei PROJECT FLOORS

Für eine noch bessere Betreuung der Kund:innen und Partner:innen hat der LVT-Spezialist PROJECT FLOORS Teile des Vertriebsteams neu organisiert. Zwei neue Sales Manager im Außendienst und ein neuer Key Account Manager werden zukünftig die Ansprechpartner in Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Bayern sein.



Danny Kuhs betreut als Sales Manager ab sofort Handel, Handwerk und Architekt:innen in Rheinland-Pfalz. Als gelernter Maler und Lackierer stammt Herr Kuhs aus dem Handwerk und bringt praktische Verlegeerfahrung mit. Sein professionelles Profil konnte er als langjähriger Mitarbeiter im Großhandel ausbauen. In verschiedenen Führungspositionen im Innen- und Außendienst hat Herr Kuhs viel Erfahrung rund um das Produkt Designboden sammeln können, wovon seine Kund:innen zukünftig profitieren werden.



Mirko Haupt, der zukünftige Sales Manager in Bayern Nord, bringt als Schreiner Geselle viel technisches Verständnis für das Bodenlegerhandwerk mit, das er seit über 30 Jahren betreut. Ergänzt durch seine langjährige Erfahrung im Vertrieb verschiedener führender Parketthersteller, 12 Jahre davon im gleichen Gebiet wie jetzt bei PROJECT FLOORS, wird Herr Haupt seinen Kund:innen als kompetenter Berater zur Seite stehen.



Nach dreijähriger erfolgreicher Tätigkeit als Sales Manager im Gebiet Bayern Nord bei PROJECT FLOORS verlagert sich der Tätigkeitsschwerpunkt von **Uwe Endres** in den Key Account für Gesamtbayern. Herr Endres wird damit vorrangig Ansprechpartner für Architekt:innen, Objekteur:innen sowie Bauträger und Generalunternehmer sein.

PROJECT FLOORS ist überzeugt, mit den Umstrukturierungen und den neuen Kollegen eine perfekte Basis für die Betreuung rund um die eigenen Produkte geschaffen zu haben und freut sich auf die Zusammenarbeit.