

Helmut Aubermann verstärkt Vertrieb der mdex GmbH

21.01.2008, 13:51 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *mdex GmbH*
Presseagentur: *Flutlicht GmbH*

Geschärfte Vertriebsstrukturen für noch mehr Kundennähe und Effizienz

Zum 1. Januar 2008 übernimmt Helmut Aubermann (52) die Vertriebsleitung Region Süddeutschland bei der mdex GmbH, Anbieter von m2m Dienstleistungen und Tochter der IC3S AG. Er berichtet in dieser Position an den Vertriebsleiter Kai Stilke, der den Raum Norddeutschland und das internationale Geschäft betreut. Mit der dedizierten Aufteilung des Vertriebs in die Regionen Nord- und Süddeutschland erweitert die mdex GmbH konsequent die bestehenden Vertriebsstrukturen. Für 2008 Jahr steht darüber hinaus neben dem weiteren Ausbau des Vertriebs von Standardlösungen vor allem das individuelle Projektgeschäft mit Vertriebs- und Hardwarepartnern im Fokus.

Helmut Aubermann unterstützt von seinem Standort in Karlsruhe aus insbesondere die mdex Partner in Süddeutschland beim Ausbau ihres m2m Geschäftes. Ein weiteres Augenmerk legt er auf Systemhäuser, die im rasant wachsenden Segment der mobilen m2m Datenkommunikation große Potenziale heben können.

Der studierte Wirtschaftsingenieur blickt auf mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Vertrieb und Marketing zurück. Vor seinem Wechsel zur mdex GmbH verantwortete Aubermann bei der Neef IT Solutions AG (Karlsruhe) in seiner Funktion als Account Manager Vertrieb von 2003 bis 2007 unter anderem die Themen Industrial Ethernet sowie IP-basierter Teleservice. Zu weiteren Stationen seines beruflichen Werdegangs zählen verschiedene IT Systemhäuser, darunter Comparex und NK Networks & Services, wo er für den Direktvertrieb beziehungsweise das Projektgeschäft zuständig war. Zuvor betreute er bei der Münchener Internet GmbH, einem Distributor der israelischen RAD Gruppe, in der Position des Account Managers von 1994 bis 1997 die Vertriebspartner in Süddeutschland sowie in den neuen Bundesländern.

Seine Berufslaufbahn begonnen hat Aubermann bei der Knürr AG in München. Dort war er über zehn Jahre hinweg mit verschiedenen Aufgaben in Vertrieb und Marketing betraut; zuletzt verantwortete er federführend den Aufbau des Geschäftsbereiches LAN Verkabelungstechnik.

Effiziente Vertriebsstrukturen für noch mehr Kundennähe

Die mdex GmbH hat ihre Vertriebsstrukturen klar definiert um Kunden und Partnern optimalen Service, Support und eine noch reibungslosere und direktere Kommunikation zu bieten. So sind die Sales & Support Teams unter der Leitung von jeweils einem lokalen Account Manager mit der Aufteilung des Marktes in die Vertriebsregionen Nord- und Süddeutschland noch näher an Kunden und Partnern. Darüber hinaus unterstützt der neu geschaffene Vertriebsinnendienst die mdex Partner gezielt unter anderem mit umfangreichen Direktmarketingaktionen. Weiterhin geplant sind die gezielte Ansprache der sehr heterogenen Branchen sowie mehrere Roadshows, um den Know-how Aufbau seitens der Vertriebspartner zu fördern.

„Unser Ziel im letzten Jahr war es, das Geschäftsfeld mobile m2m Datenkommunikation auszubauen und entsprechende Strukturen bei der mdex GmbH zu schaffen. Vor allem aber sollte es bis Ende des Jahres ein dichtes Partnernetzwerk geben“, resümiert Bernhard Bleitner, Geschäftsbereichsleiter bei der mdex GmbH. „Rückblickend ziehen wir eine mehr als positive Bilanz: Mit den maßgeschneiderten mdex Dienstleistungen haben wir eine Lücke im m2m Markt geschlossen. Zudem haben wir nicht nur eine schlagkräftige Vertriebsmannschaft geformt, sondern mit rund 30 Partnern auch ein engmaschiges Partnernetzwerk geknüpft. Wir werden den eingeschlagenen Weg in diesem Jahr konsequent weiterführen und unsere Vertriebsmannschaft sowie unser Partnernetzwerk sukzessive ausbauen.“

Umfassendes Partnernetzwerk und zahlreiche Referenzprojekte

Die Partner von mdex lassen sich unterteilen in Hardware- und Softwarepartner sowie in Vertriebspartner. Zu den insgesamt 16 Hardware- und Softwarepartnern zählen unter anderem Dr. Neuhaus Telekommunikation, Insys und Tixi (vollständige Liste unter www.mdex.de). Vertriebspartner sind derzeit Round Solutions, Atlantik Elektronik, Unitronic,

ePassion, Beer Telekommunikation sowie WELOTEC. Die Vertriebspartner nutzen für die Vermarktung das Whitelabel Portal, das mdex zur Verfügung stellt, und bieten die mdex Dienstleistungen unter ihrem eigenem Namen und im firmeneigenen Look & Feel an.

Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der mdex Dienstleistungen spiegeln sich in den Referenzprojekten wieder, zum Beispiel aus den Bereichen Vermessungstechnik, Zählerdatenfernauslese, Videoüberwachung mit Solarenergieversorgung, Überwachung von Feuerungsanlagen, Abwasserbewirtschaftung sowie Zutrittskontrolle für Golfplätze (vollständige Übersicht siehe www.mdex.de).

Portrait

Über die mdex GmbH

Die mdex GmbH mit Sitz in Tangstedt wurde im März 2006 gegründet und ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der IC3S AG. Unter dem Dach der Marke mdex bietet der Spezialist Produkte und projektspezifische Dienstleistungen für Unternehmen im Bereich mobile m2m- (machine to machine) Kommunikation: den Datendienst mdex fixed.IP, mdex web.direct für den Zugriff auf mobile Webserver sowie die virtuelle Logistikdienstleistung mdex ContentDistribution.

Weitere Informationen zu Unternehmen und Lösungen finden sich unter www.mdex.de.

News-ID: 183164 • Views: 1631 (Stand: 04.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/183164/Helmut-Aubermann-verstaerkt-Vertrieb-der-mdex-GmbH.html>