

Herr Roll - S&S Internet Systeme GmbH

Roman Roll ist das Urgestein bei der S&S Internet Systeme GmbH. Als Quereinsteiger aus der Musikbranche, immer schon autoaffin, erkannte er schon früh das Potenzial der Fahrzeugvermarktung über das Internet und entwickelte zusammen mit Walter Schiel, Geschäftsführer der S&S GmbH, die B2B-Fahrzeughörse ELN für den Mehrmarkenhandel. Seit 2012, dem Jahr der Einführung des Vertriebskonzepts Mehrmarken Center, unterstützt er den Außendienst und steht den Händlern vor Ort mit Rat und Tat zur Seite. Zudem zeichnet er verantwortlich für die Organisation und Durchführung von ELN-Schulungen und -Tagungen.

Herr Hamacher - S&S Internet Systeme GmbH

Seit April 2017 ist Herr Hamacher bei der S&S Internet Systeme GmbH tätig und seit November 2017 leitet er als Geschäftsführer das operative Geschäft. Markus Hamacher ist ausgebildeter Bankkaufmann und Dipl. Betriebswirt. Vor seiner Zeit bei der S&S hat er 15 Jahre eine erfolgreiche Mehrmarken-Handelsgruppe mit sieben Studenten aufgebaut und geführt.

Herr Kraft - meinautohaus.de

Holger Kraft, Betriebswirt VWA, 39 Jahre alt. 13 Jahre Erfahrung im Bereich digitaler Vertrieb von Waren. Über 400 geprüfte Webseiten im Automobilhandel. 4 Jahre Erfahrungen im Bereich digitaler Themen um und in Autohäusern, angefangen von „normalen Webseiten“ bis hin zu komplett Marketing Konzepten für große Gruppen. Regelmäßige Weiterbildungen in Rechtsthemen im Bereich Automobil und Vertrieb. Von Beginn an in der Kooperation zwischen der ELN und meinautohaus.de beteiligt.

Herr Adelhütte - MeinAuto GmbH

Nach Ausbildung zum Kfz-Betriebswirt und Studium der Automobilwirtschaft, leitet Marc Adelhütte seit über 4 Jahren den Händlerbereich der MeinAuto GmbH. Neben Weiterentwicklung der etablierten Händlerprodukte, ist er Ansprechpartner der größten Händler und Kooperationspartner. Unter anderem begleitete er eng den Rollout von MeinAuto local mit mittlerweile über 4000 registrierten Händlern in Deutschland und ist regelmäßig Referent zu digitalen Vertriebstrends der Branche.

Herr Paffenholz - NEWEST Lösungen für Wachstum

Marco Paffenholz ist als ursprünglich gelernter Bankkaufmann bereits seit 1991 im Vertriebsgeschäft tätig.

Seit 2003 hat sich Herr Paffenholz im Automobilbereich als Coach, Trainer und Berater in Sales und After Sales Projekten für namhafte Hersteller einen Namen gemacht. Bislang profitieren einzelne Autohäuser wie auch große Autohausgruppen, u.a. Dresen, Seitz-Gruppe und die Mercedes Niederlassung Stuttgart, von seinen Erfolgsfaktoren.

Die bewährten Tipps und Tricks resultieren aus echten Kundengesprächen.

Marco Paffenholz gibt eine Garantie: „Das, was ich vermittele, ist von mir tausendfach in der Praxis bewährt und erfolgreich.“

Herr Hofer - Automocion Ribes

- Marco Hofer
- Alter 57 Jahre
- Wohnort Wuppertal
- Seit 35 Jahren in der Automobilbranche
- Seit 1999 als Berater tätig
- Seit 2003 Selbstständig

- Tätigkeiten
 - GW Beratung Adam Opel AG – Händlerbetreuung
 - Händlerakquise Alfa Romeo und Mitsubishi Motors
 - GW Beratung Dresen Gruppe
 - Interimsmanager Honda Betrieb in Düsseldorf – Automeile
Höherweg
 - Interimsmanager Opel/Ford Betrieb in Velbert inklusive
Abwicklung eines Neubaus
 - Europaweiter GW Einkauf für die Dresen Gruppe
 - Trainer für den Ford Video Check innerhalb der Ford
Organisation
 - Vertriebsrepräsentant Automocion Ribes
 - Partner der ELN

Herr Westphal – Symbol Dialog GmbH

Langjährige Erfahrung auf der Industrieseite in Automobil-Vertrieb, -Marketing und Aftersales mit Führungspositionen unter anderem bei Skoda Deutschland, Mitsubishi und Proton. Auf Agenturseite strategische Entwicklung und praktische Umsetzung von Kunden-Management-Programmen für Honda Deutschland, Skoda Deutschland, Isuzu und Proton.

Seit 10 Jahren geschäftsführender Gesellschafter der Symbol Dialog GmbH. Seit Ende 2016 ELN-Kooperationspartner und Betreiber des ELN Service Systems.

Referent: Herr Uwe Brandenburger, stellv. Vertriebsleitung Deutschland, Autobid.de (eine Marke der Auktion & Markt AG)

Kurzvita Herr Uwe Brandenburger:

„Uwe Brandenburger, geb. am 31.03.1973 in Solingen (NRW), lebt auch heute in Solingen, ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern. Über eine leitende Position im Smart Center Düsseldorf und verantwortlichen Vertriebstätigkeiten bei der Spedition Horst Mosolf GmbH, kam er 2008 zur Auktion & Markt AG. Dort kümmert sich der stellv. Vertriebsleiter bspw. um optimierte Aussteuerungsprozesse bei Flotten-Kunden.“

Herr Andreas Bätje – Logistikzentrum Lehrte

- seit 1988 in der Kfz Branche.
- gelernter Kfz-Mechaniker
- seit 2000 im Teiledienst tätig.
- Ausgebildeter Volkswagen Teiledienstleiter
- Seit 2008 Leiter der Logistik und Ansprechpartner für alles im Logistikzentrum Lehrte

Herr Michael Joswig – Logistikzentrum Lehrte

- Seit 2001 in der Branche
- Gelernte Fachkraft für Lagerwirtschaft
- Ausgebildeter NORA Experte von Volkswagen seit 2007
- Ansprechpartner für Kunden in der Bestellannahme
- Begleiter auf Messen zur Akquise

Herr Kocyigit – Bald AG

Sertac Kocyigit, ist seit 2003 bei Mercedes und ist mit der Marke über viele Jahre aufgewachsen.

Er ist gelernter KFZ- Mechatroniker und ist 2011 als Quereinsteiger in den Teile/ Zubehör Vertrieb gewechselt, wo er für die Kundenbetreuung und Akquise zuständig ist.

Früh erkannte er mit Herrn Birreck, Leiter vom Teile Vertrieb, das Potenzial des Teile Verkaufs in Deutschland.

Zusammen bauten Sie den telefonischen Teile Vertrieb mit den Marken Mercedes Benz und Smart Original Ersatzteile weiter aus.

Mit Präsenz, Akquise und ihrem Service, sind Sie mit einem starken sechsköpfigen Team im Marktplatz für Originalersatzteile angekommen.

Steffen Müller – Automotive Erfahrung

Steffen Müller ist bei der AUTOproff Deutschland GmbH als Key Account Manager tätig. Er betreut hier die Großkunden aus dem Bereich Händlergruppen.

Der gelernte Kfz Techniker Meister hat bereits früh seine Liebe zum Handel insbesondere der Vermarktung über Auktionen entdeckt. Zusätzliche Qualifizierungen zum Sachverständigen bei der DEKRA, Gebrauchtwagenkoordination im Handel und Verkauf von Gebrauchtwagen unterstreichen seine Kompetenz. Ebenfalls hat er erfolgreich ein Autohaus aufgebaut. Die Affinität zum Onlinehandel haben ihn aber dennoch nie losgelassen. Hier ist seine Stärke – neue Vermarktungswege zu erkennen und dem Handel zugänglich zu machen.

Privat ist der Familienvater gern mit seiner Frau und Kinder im Süden und genießt die Sonne, das Meer und die Action mit den Kids.