

Dirk Grabowski Verantwortlicher für Partnerbetreuung in Süddeutschland und Österreich bei der SOFTAGE Gruppe



Der ehemalige Vertriebsleiter der Sonavis GmbH ist ab sofort für die Betreuung der Vertriebs- und Handelspartner in Süddeutschland und Österreich verantwortlich. Herr Grabowski steht damit direkt unter der Geschäftsführung von Herrn Jörg R. Plaschka und Tobias Forbrich. Als leitendes Mitglied der SOFTAGE Distribution soll Herr Grabowski neue Akzente in der Zusammenarbeit mit Vertragspartnern der SOFTAGE-Gruppe setzen. Unter der Verantwortung von Herrn Grabowski werden vor allem der Ausbau des Vertriebspartnernetzes und die Betreuung der bestehenden Partner fallen.

„Mit Herrn Grabowski haben wir einen ausgewiesenen Experten in der professioneller Partnerbetreuung, der sowohl die Sachkompetenz, als auch die notwendige Erfahrung hat, um unsere Bestrebungen nach bester Leistung für unsere Partner weiterzuentwickeln“, ist Jörg Plaschka Geschäftsführer der SOFTAGE GmbH überzeugt.

Die Zielsetzung im Partnerbereich liegt auf einem Höchstmaß an Kundenorientierung und einer konstruktiven Zusammenarbeit und Betreuung. „Auch weiterhin ist es unser Bestreben, unseren Partnern mit einer umfassenden Betreuung zu befähigen, ein vollwertiges Mitglied in der SOFTAGE-Vertriebspartner-Familie zu werden“. Herr Grabowski soll nicht nur ein kompetenter Ansprechpartner für seine Händler sein, sondern auch die Wünsche der Anwender der Vertriebspartner einfordern. Nach dem Prinzip Fördern-und-Fordern soll die Marktdurchdringung der Mesonic Business Software mit dem Fachhandel weiter vorangetrieben werden.

Die enge Verzahnung zwischen Distribution, CompetenceCenter und Hersteller, mit den Wünschen und Forderungen von Fachhandelspartnern und deren Anwender ist Herrn Grabowski in seiner neuen Position besonders wichtig.

Dirk Grabowski war in den letzten Jahren für die Sonavis GmbH in leitender Position im Vertrieb tätig, wo er für Neugewinnung, Schulung, Zertifizierung, Marketing und kaufmännischen Verhandlungen zuständig war; davor als KeyAccount Manager bei TechData und ADN.

Über SOFTAGE

Die SOFTAGE Gruppe (SOFTAGE Services GmbH, SOFTAGE Distribution GmbH, SOFTAGE Solutions GmbH) vertreibt als value added Distributor und autorisiertes Mesonic CompetenceCenter zusammen mit einem eigenen Fachhandelsnetz im deutschsprachigen Raum ERP- und CRM-Lösungen des Herstellers Mesonic. Das Leistungsportfolio umfasst neben Distributionsleistungen alle Pre- und AfterSales-Services und die zentralisierte Mesonic-Anwender- & Partnerunterstützung.

SOFTAGE wird jährlich von der Europäischen Vereinigung für ERP- & CRM-Zertifizierungen (EVZ) geprüft und garantiert Anwendern und Partnern fundiertes KnowHow zur Begleitung von Geschäftsprozessen mit ERP und CRM. Weitere Informationen finden Sie unter: www.SOFTAGE.de