

Pöttinger

Vertrieb in Deutschland neu organisiert

Alfred Sandmayr wird Bereichsleiter Domestic Sales für Deutschland und Österreich. Damit führt der Hersteller die beiden Länderverantwortlichkeiten wieder zusammen.

the 1990s, the incidence of *S. flexneri* has increased in the United Kingdom [10]. In the United States, *S. flexneri* has been reported as the most common serotype in the 1990s [11].

There is a paucity of data on the epidemiology of *S. flexneri* in the United Kingdom. In the 1980s, *S. flexneri* was the most commonly isolated serotype from patients with acute bacterial dysentery in the United Kingdom [12]. In the 1990s, *S. flexneri* was the most commonly isolated serotype from patients with acute bacterial dysentery in the United Kingdom [13].

The purpose of this study was to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

Gregor Dietachmayr (re.) gratuliert Alfred Sandmayr zur neuen Aufgabe.

Aus personellen Gründen hat der österreichische Landtechnikhersteller Pöttinger vor zwei Jahren den Vertrieb in Österreich und Deutschland aufgeteilt. Der Landtechniker Alfred Sandmayr übernahm damals die Leitung des Vertriebs vom Heimmarkt Österreich. Aufgrund seiner außergewöhnlichen Leistungen und seiner persönlichen Entwicklung, wurde er nun damit beauftragt, die beiden wichtigsten Einzelmärkte unter seiner Leitung zu vereinen. Am 1. Dezember 2019 übernimmt er die Vertriebsleitung für Deutschland.

Mit einem Anteil von 20 Prozent am Gesamtumsatz im Geschäftsjahr 2018/2019 ist Deutschland nach wie vor der wichtigste Einzelmarkt. Österreich erreicht mit 10 Prozent Anteil am Umsatz gleich nach Frankreich mit 16 Prozent den dritten Platz. Pöttinger teilt nun seinen Vertrieb in drei Bereiche: Deutschland/Österreich, Westeuropa/Afrika, Übersee/GUS/Südeuropa.

Als Absolvent der BOKU (Universität für Bodenkultur) in Wien (AT) und bewährter Pöttinger-Vertriebler ist Sandmayr gelernter Landtechniker, der die Anforderungen des Marktes bestens kennt. Der 31-Jährige ist durch seine fünfjährige Tätigkeit im Vertrieb von Pöttinger mit den Bedürfnissen der Kunden und dem Markt vertraut. „Um die Marke Pöttinger am deutschen Markt weiter vorwärts zu bringen, haben wir nach intensiven Überlegungen eine schlagkräftige Vertriebsstruktur entwickelt. Mit zusätzlichen zwei neuen Vertriebsleitern für Nord- und Süddeutschland werden wir künftig noch näher am Kunden sein. Ich werde eine intensive Zeit mit unseren Vertriebs-Partnern und meinem Team verbringen und verlässliche Geschäftsbeziehungen mit Handschlagqualität konsequent leben,“ erklärt Sandmayr seine Pläne.

„Als wichtiger Agrar- und Landtechnikmarkt sollen Deutschland und unser Heimmarkt Österreich mit der neuen Vertriebsorganisation noch intensiver bearbeitet und das vorhandene Potenzial ausgeschöpft werden“, unterstreicht Geschäftsführer Gregor Dietachmayr.