SCHADEN.NEWS







21.03.2018

„HEDSON-LÖSUNGEN NOCH BESSER AUF ZUKUNFTSTRENDS AUSRICHTEN“

Jos Keijenberg, seit letztem Jahr neuer Regionalverkaufsleiter Holland und Key Account bei Hedson, bezeichnet sich selbst als „Mann mit Lack in den Adern“. Der gebürtige Niederländer hat viele Jahre als Vertriebsleiter Übersee bei Spies Hecker gearbeitet und war anschließend markenübergreifend in den Bereichen Industrielackierung, Lacktrocknung sowie Werkstattoptimierung tätig.

INTERNATIONALES NETZWERK NUTZEN FÜR MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

Bei Hedson mit den Marken Herkules ,IRT und Drester will Jos Keijenberg seine weitgespannten internationalen Kontakte und sein Netzwerk dafür einsetzen, „noch näher an unsere Kunden heranzurücken. Wer künftig als Werkstattausrüster erfolgreich sein will, muss genau wissen, in welche Richtung sich der Markt entwickelt und was der konkrete Bedarf der Betriebe ist.“

STÄRKERE EINBINDUNG IN PRODUKTENTWICKLUNGEN DER INDUSTRIE ANGESTREBT

Dazu strebt Jos Keijenberg auch eine stärkere Einbindung von Hedson in die Produktentwicklung bei OEMs und Lackindustrie an. „Auf diese Weise erfahren wir aus erster Hand, wie sich der Markt ändern wird und können integrierte Werkstatt-Lösungen kreieren“, betont der 56-Jährige.

PERSONELLE VERSTÄRKUNG VON HOHER STRATEGISCHER BEDEUTUNG

Herkules-Geschäftsführer Dirk Meinzer freut sich über die personelle Verstärkung, der er hohe strategische Bedeutung zuschreibt: „Jos ist ein großartiger Kommunikator und besitzt einen exzellenten Überblick über die Branche. Dank seiner weltweiten Kontakte wird er uns dabei helfen, die passenden Produkte und Konzepte für unsere Kunden und die ‚Werkstatt der Zukunft' zu entwickeln."

Andreas Löffler