

Positive Bilanz bei SMC

Kategorie: [MSR & Prozessautomation](#), [Personalien](#)

Erschienen am: 24. Mai 2019

Kundenzufriedenheit und Wachstum: Diese Ziele hat Klaus Brinkmann als Head of Sales Headquarter nach 300 Tagen erreicht. Der vormalige Verkaufsleiter von SMC Deutschland wechselte am 1. Juli 2018 in sein neues Verantwortungsspektrum. „Im Zuge der Digitalisierung verändern sich die Produktauswahl- und Einkaufsprozesse in der Industrie grundlegend. Wir wollen unseren Fokus noch mehr auf die Kunden und ihre Anforderungen legen“, sagt Klaus Brinkmann. In der Abteilung Sales Headquarter werden Kunden direkt mit den für sie wichtigsten Unternehmensbereichen verbunden.

„Der Kunde steht immer im Mittelpunkt“

Für Klaus Brinkmann war der Wechsel von der Verkaufsleitung in seine neue Tätigkeit folgerichtig. „Für mich als Head of Sales Headquarter stehen die Kunden jetzt noch mehr im Mittelpunkt“, erklärt er – und zieht ein positives Fazit seiner ersten 300 Tage im Amt. „Die Zusammenarbeit mit den bestehenden Verkaufsstrukturen funktioniert sehr gut, wir ergänzen uns ganz natürlich.“ In Zukunft möchte er Unternehmensbereiche wie das Customer Project Management, Product Management und das Customer Service Center aktiv ausbauen. Der Maschinenbau-Ingenieur ist seit 2006 bei SMC und war zunächst als Gebiets- und später Regionalverkaufsleiter tätig, bevor er 2015 zum Verkaufsleiter für Deutschland ernannt wurde. „SMC bietet große Freiheiten bei der Arbeit. Das trägt sicher auch zum Engagement und zur Bereitschaft der Kolleginnen und Kollegen bei, sich auf Veränderungen einzustellen“, erläutert Klaus Brinkmann, was er an SMC besonders schätzt.

Gemeinsam in die digitalisierte Zukunft

In seiner neuen Position bei SMC will er das Unternehmen gemeinsam mit Stephan Neuwirth voranbringen, der zum gleichen Zeitpunkt als Head of Sales startete: „Wir stellen die Verbindung zwischen Sales und Sales Headquarter her. So können wir ganzheitlich auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen.“ Dazu gehört zunehmend auch die Digitalisierung, die Klaus Brinkmann als Innovationsbeschleuniger versteht – auch für SMC Technologien. „Schon heute sind wir mit unserem breiten Produktspektrum von 12.000 Basismodellen und mehr als 700.000 Varianten führend in der Branche“, betont Klaus Brinkmann. Zudem entwickelt und produziert SMC als einer von wenigen Herstellern weltweit komplette IO-Link Systeme vom Master bis zum Aktor/Sensor aus einer Hand. „Für den weiteren Erfolg des Unternehmens sind zwei Personengruppen essenziell: die Kunden und die Mitarbeiter. Dabei steht für uns immer der persönliche Kontakt mit den Kunden im Vordergrund“, beschreibt Klaus Brinkmann die Ziele.