
Kategoriewachstum vorantreiben, Handelspartnerschaften stärken, Talente entwickeln: SodaStream Deutschland revolutioniert Vertriebsstruktur und stellt Weichen für erfolgreiche Zukunft

- » Neue Vertriebsstruktur für langfristiges Wachstum, optimale Kundenbetreuung und optimierte Prozesse
- » Key-Account-Management erstmals nach Kanälen strukturiert und mit hochkarätigen FMCG-Profis verstärkt
- » Neupositionierung des Außendienstes unter eigener Führung
- » Neue Abteilung Sales Operations bündelt Kundenservice-Center und Vertriebsinnendienst
- » Positionierung von SodaStream als Top-Arbeitgeber und Talentschmiede im Sales-Bereich

(Frankfurt am Main, Juli 2021) Einfach sprudeln statt schwer schleppen! Selten hat eine Marke die Trinkgewohnheiten der Deutschen in den vergangenen Jahren so stark verändert wie SodaStream. Immer mehr Verbraucher verstehen, dass SodaStream die bequeme, smarte und umweltfreundliche Getränkelösung ist. Damit das Unternehmen die Revolution auch weiterhin konsequent vorantreiben, die Erfolgs- und Wachstumsmarke perfekt auf die enorme Nachfrage vorbereiten und Potenziale bestmöglich ausschöpfen kann, hat es jetzt seine Vertriebsstruktur völlig neu aufgestellt. Damit sollen Distributionsnetzwerke konsequent ausgebaut, neue Kanäle erschlossen, Kunden noch besser und zielgerichteter betreut, Prozesse optimiert und Teams kontinuierlich weiterentwickelt werden. Kernpfeiler der neuen Vertriebsmatrix ist die Aufteilung der von Marc Steinebach (39), Sales Director Deutschland und Österreich, geleiteten Vertriebsorganisation in Key-Account-Management, Sales Operations und Außendienst. Damit hat SodaStream Verantwortlichkeiten klar gebündelt, zukunftssichere und skalierbare Strukturen sowie attraktive Entwicklungsmöglichkeiten für sämtliche Fachkräfte geschaffen – kurz: eine neue Ära des Vertriebs der größten Wassersprudlermarke der Welt für Deutschland eingeleitet.

sodastream®



Marc Steinebach, Sales Director
SodaStream Deutschland und Österreich



Markus Schubert, Senior Account Manager
SodaStream Deutschland



Michael Schuster, nationaler Außendienst-
leiter SodaStream Deutschland

Presseinformation

Marc Steinebach: „Die vergangenen Jahre waren für SodaStream extrem erfolgreich und von kontinuierlichem Wachstum geprägt. Mit der Neuaufstellung unserer Vertriebsorganisation haben wir nun frühzeitig die strukturellen Voraussetzungen dafür geschaffen, auch in Zukunft bestmöglichen Service für unsere Handelspartner zu bieten, gerade vor dem Hintergrund unserer neuen Wassersprudler-Generation DUO und des konsequenten Ausbaus in puncto Getränkesirups. Damit wollen wir den Sales-Bereich weiter professionalisieren, Abläufe effizienter gestalten, kanalspezifische Konzepte entwickeln und somit unseren Handelspartnern nachhaltiges Kategoriewachstum bescheren.“ Auf diesem Weg ist es das wichtigste Ziel, die bestehenden Partnerschaften mit dem Handel weiter zu intensivieren und gleichzeitig auf wegweisende Art und Weise neue Vertriebskanäle zu erobern.

Talentschmiede und Nachwuchsförderung in neuer Dimension

Dafür soll SodaStream auch als No.1-Arbeitgeber sowohl für ambitionierte Sales-Talente als auch für Vertriebsprofis positioniert werden. Denn mit der neuen Vertriebsstruktur wurde zugleich auch eine Organisation geschaffen, die stark auf Nachwuchsförderung setzt und somit eine eigene Talentschmiede aufbaut. Marc Steinebach weiter: „Wir wollen beides: die besten Vertriebsleute im Markt für SodaStream gewinnen, aber Sales-Talente auch selbst entwickeln. Dafür haben wir ein perfektes Umfeld mit klar definierten Karrierepfaden und hochattraktiven Entwicklungschancen geschaffen, das Leistung und Leidenschaft belohnt und vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten bietet.“

Next Level: Key-Account-Management 2.0

Zu den wichtigsten Veränderungen, die Sales Director Marc Steinebach umgesetzt hat, zählt die Neustrukturierung des Key-Account-Managements. Marc Steinebach: „Wir haben den Bereich nun nach Vertriebskanälen aufgeteilt, um die spezifischen Bedürfnisse bestmöglich abbilden zu können, und jeweils erfahrene Senior Account Manager als Team-Heads eingesetzt.“ Dafür wurde mit Markus Schubert (56) als Senior Account Manager ein renommierter Sales-Profi verpflichtet, der bereits mehrere einschlägige Funktionen bei marktführenden Unternehmen bekleidet hat, unter anderem bei P&G, und seit Kurzem für SodaStream die Edeka Gruppe betreut. Markus Schubert über seinen Einstieg: „SodaStream ist sicherlich die spannendste Getränkemarkte im Markt und hat für die Zukunft noch großes Wachstumspotenzial. Ich freue mich, ab sofort Teil dieser Erfolgsstory zu sein und diese aktiv mitgestalten zu können.“

Außendienst als eigener Teilbereich

Neu ist auch die modernisierte Strukturierung des Außendienstes. Ab sofort ist dieser nicht mehr im Key-Account-Management integriert, sondern steht unter eigener Führung. Damit können insbesondere selbstständige Einzelhändler künftig noch bedarfsgerechter betreut werden und die Professionalisierung in den Bereichen POS-Aufbau, Abverkaufsunterstützung und Roll-out von Neuprodukten kann vorangetrieben werden. Mit Michael Schuster (49) ist es gelungen, einen erfahrenen Experten als nationalen Außendienstleiter an

sodastream®

Weitere Informationen

Deutscher Pressestern®
Bierstadter Straße 9 a
65189 Wiesbaden, Germany

Benno Adelhardt

E-Mail: b.adelhardt@public-star.de
Tel.: +49 611 39539-20
Fax: +49 611 301995

Caroline Wittmann

E-Mail: c.wittmann@public-star.de
Tel.: +49 611 39539-22
Fax: +49 611 301995



DEUTSCHER PRESSESTERN

mehr >>

Presseinformation

Bord zu holen. Er verfügt über langjährige Expertise in der Organisation und Führung von Außendienstmannschaften, die er in seinen 20 Jahren bei Danone unter Beweis gestellt hat. Zuletzt war er als erfolgreicher Unternehmer im Foodtruck-Catering-Business unterwegs. „SodaStream ist ein Unternehmen, das die vergangenen Jahre ein erstaunliches Wachstum im FMCG-Markt zu verzeichnen hatte. Nun ist es an der Zeit, auch im Außendienst dieses Wachstum durch Vergrößerung der Mannschaft um rund 50 % selbstbewusst zu begleiten. Gerade die Zusammenarbeit mit selbstständigen Einzelhändlern bietet enormes Wachstumspotenzial und ich bin überzeugt, dass SodaStream auch hier in den nächsten Jahren extrem erfolgreich sein kann“, so Schuster, der direkt an Marc Steinebach berichtet. Durch die neue Struktur wurden auch zwei neue Verkaufsleiterpositionen (Nord und Süd) geschaffen, die an Schuster berichten und sich ausschließlich um die Steuerung der Gebietsleiter im Bundesgebiet kümmern.

Neuer Bereich: Sales Operations

Eine weitere Neuerung ist auch, dass die Bereiche Kundenservice-Center und Vertriebsinnendienst ab sofort in der neu geschaffenen Abteilung Sales Operations gebündelt werden, um sämtliche Aufträge und Anfragen von Händlern noch besser bedienen zu können. Gerade im Bereich Händlerhotline wurden die Kapazitäten dafür verdoppelt. Außerdem hat SodaStream erstmals in seiner Geschichte spezialisierte Kundenteams und Händler-Taskforces installiert, um unterschiedliche Händlerwünsche bedarfsgerecht bedienen zu können.

Langfristig zukunftsicher

Mit den Neuerungen hat SodaStream auch die Strukturen für den langfristigen Trend hin zum praktischen und umweltfreundlichen Getränkegenuss aufgestellt. Marc Steinebach: „„Einfach sprudeln statt schwer schleppen‘ und ‚Gut für mich, gut für die Umwelt‘ ist bei uns Programm. Das erkennen auch immer mehr Verbraucherinnen und Verbraucher. Mit unserer neuen Ausrichtung im Vertrieb versetzen wir unsere Handelspartner in die Lage, das enorme Potenzial, über das die Kategorie noch verfügt, bestmöglich ausschöpfen und realisieren zu können.“

Über SodaStream

SodaStream® ist eine Marke der SodaStream GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main. 1994 brachte das Unternehmen den ersten Trinkwassersprudler in Deutschland auf den Markt. Außer im heimischen Markt vertreibt der Weltmarktführer seine Produkte in 46 weiteren Ländern. Weltweit sprudeln Millionen von Haushalten ihre Getränke mit SodaStream selbst. Dank moderner Wassersprudler mit spülmaschinenfesten Glaskaraffen und vielfältigen Innovationen im Getränkebereich ist SodaStream seit Jahren Marktführer auf seinem Gebiet. Die Produkte wurden bereits vielfach ausgezeichnet, unter anderem durch Stiftung Warentest und Öko-Test. Weitere Informationen stehen unter www.sodastream.de und www.facebook.com/SodaStreamDeutschland zur Verfügung.

Diesen Text und das entsprechende Bildmaterial können Sie auch im Internet herunterladen unter www.deutscher-pressestern.de und www.public-star.de.

sodastream®

Weitere Informationen

Deutscher Pressestern®
Bierstadter Straße 9 a
65189 Wiesbaden, Germany

Benno Adelhardt

E-Mail: b.adelhardt@public-star.de
Tel.: +49 611 39539-20
Fax: +49 611 301995

Caroline Wittemann

E-Mail: c.wittemann@public-star.de
Tel.: +49 611 39539-22
Fax: +49 611 301995



DEUTSCHER PRESSESTERN