

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>

**Ausgezeichnetes Vertriebskonzept:
Hörmann erhält
Architects-Partner-Award in Gold**

Steinhagen, Januar 2010. Hörmann hat das beste Vertriebskonzept für Architekten. Der Hersteller ist jetzt mit dem goldenen Architects-Partner-Award (APA) in der Kategorie „Türen und Tore“ ausgezeichnet worden. Damit ließ das 100-prozentige Familienunternehmen neun andere Hersteller hinter sich. Der APA wurde jüngst auf der Messe contractworld in Hannover vergeben.

Die Architektur-Fachzeitschrift AIT hatte im vergangenen Herbst in einer repräsentativen Erhebung bundesweit mehr als 1.000 Architekturbüros befragt. Sie bewerteten zum einen Unternehmen mit besonders guter Vertriebsarbeit. Zum anderen benannten sie Außendienstmitarbeiter, die in herausragender Weise beraten haben. Hier erhielten zwei Hörmann-Mitarbeiter Silberurkunden: Kurt Adler aus der Hörmann Niederlassung Stuttgart und Raphael Brandt aus der Niederlassung Berlin wurden von den befragten Architekten als besonders kompetente Berater genannt. Für das Unternehmen nahm Stefan Gamm, Leitung Marketingkommunikation, die goldene Urkunde für den ersten Platz entgegen. Insgesamt wurden Unternehmen und Außendienst-Mitarbeiter in sieben Produktbereichen prämiert.

Mit dem Preis möchte die Architektur-Fachzeitschrift AIT vorbildliche Architekten-Vertriebsarbeit würdigen. Erfolgreiche Kommunikation mit der anspruchsvollen Zielgruppe Architekten ist schließlich schwierig: Vertriebstätigkeiten von Unternehmen können für Architekten eine ärgerliche Zeitvernichtung sein – oder eine wesentliche Informationsquelle. Ziel des Awards ist es, vorbildliches Architekten-Marketing hervorzuheben und anderen Unternehmen damit eine Orientierung zu geben. Hörmann beispielsweise versendet dreimal jährlich das Architektenmagazin „PORTAL“, das kontinuierlich für hohe Markenpräsenz sorgt. Das kann bei Ausschreibungen für Vertriebs- und Montagepartner des Herstellers erfolgsentscheidend sein.

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>

Bild und Bildunterzeilen:



Bild 1

Gold und zweimal Silber: Für das beste Vertriebskonzept für Architekten wurde Torhersteller Hörmann mit dem Architects-Partner-Award in Gold ausgezeichnet. Stefan Gamm (m.), Leitung Marketingkommunikation, nahm den Preis auf der contractworld in Hannover entgegen. Zugleich wurden Kurt Adler (l.) und Raphael Brandt (r.) für ihre herausragende Vertriebsarbeit im Außendienst ausgezeichnet.

Foto: Hörmann / AIT