



MAZDA MOTORS DEUTSCHLAND – PRESSE-INFORMATION

Mazda zeichnet seine besten Verkäufer aus

- Verkäuferclub-Event bei Mazda Research Europe in Oberursel
- Ehrung von Deutschlands Top-Verkäufern des vergangenen Jahres
- Europäische Incentive-Reise nach Marrakesch für die besten Mazda6e Verkäufer

Leverkusen, 30. Juni 2026: Mazda hat seine besten deutschen Verkäufer für ihre hervorragenden Leistungen im vergangenen Jahr ausgezeichnet und dafür zu einem Verkäuferclub-Event in sein europäisches Design- und Entwicklungszentrum in Oberursel eingeladen. Dort erhielten die prämierten Mitarbeiter der deutschen Mazda Partner unter anderem spannende Einblicke in die Arbeit der Designexperten.

Das Team um Jo Stenuit, Design Director Mazda Motor Europa, und Bahram Partaw, Lead Designer Mazda Motor Europe, stellte den Designprozess des neuen vollelektrischen Crossover Mazda CX-6e (Energieverbrauch kombiniert 18,9-19,4 kWh/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 0 g/km, CO₂-Klasse: A) vor, von der ersten Idee über den Bau von Tonmodellen bis hin zum serienreifen Fahrzeug. Der neue Mazda CX-6e verkörpert die bislang künstlerischste Form der Mazda Designsprache „Kodo – Soul of Motion“ – ein persönlicher Ausdruck von unverwechselbarem Stil, intelligenter Technik und japanischer ästhetischer Präzision.

Auch auf europäischer Ebene hat Mazda seine erfolgreichsten Verkäufer jüngst mit einem besonderen Event geehrt. Für außergewöhnliche Leistungen beim Verkauf des neuen Mazda6e wurden die besten 120 Verkäufer aus 15 europäischen Ländern nach Marrakesch eingeladen – zur ersten europäischen Incentive-Reise für Vertriebsmitarbeiter der Mazda Händler.

Mit dem Mazda6e und dem kürzlich vorgestellten Mazda CX-6e ist die Marke in eine neue Ära eingetreten und etabliert sich auf einem zunehmend umkämpften Markt für Elektrofahrzeuge. Von den Beschäftigten im Autohaus erfordert der Verkauf von Elektrofahrzeugen ein besonderes Engagement, fundierte Produktkenntnisse und die Fähigkeit, Kunden durch neue Technologien zu begleiten – dies macht Leistungen der Gewinner umso bemerkenswerter.

„Der Erfolg von Mazda in Deutschland basiert maßgeblich auf der Leistung unserer Händler und deren engagierter Verkaufsmannschaft“, sagt Felix Gebhart, Direktor Vertrieb bei Mazda Motors Deutschland. „Wir sind sehr stolz auf die Verkäufer, die täglich mit großem Einsatz und Kundennähe überzeugen. Unsere Verkäuferclub-Events sind daher eine großartige Gelegenheit, unsere Preisträger zu ehren und durch den Besuch im Design- und Entwicklungszentrum einzigartige Einblicke hinter die Kulissen unserer Marke zu ermöglichen.“

Der Mazda Verkäuferclub wurde 2015 ins Leben gerufen und ist allen teilnahmeberechtigten Verkäufern der offiziellen Mazda Händler zugänglich. Auf Basis eines Punktesystems kürt Mazda Motors Deutschland jedes Jahr die herausragendsten Verkaufsleistungen im Handel. Dabei entscheidet nicht nur die Anzahl der verkauften Fahrzeuge – auch qualitative Aspekte wie der Anteil elektrifizierter Fahrzeuge oder der Verkauf von Zusatzleistungen wie Finanzierungs- und Versicherungsprodukten werden mit einbezogen. Neben Reisen und Prämien werden die Leistungen der Verkäufer auch durch attraktive Status-Vorteile honoriert.



MAZDA MOTORS DEUTSCHLAND – PRESSE-INFORMATION

Ihre Ansprechpartner

für Journalistenanfragen:

Christoph Völzke, Supervisor Produkt- und Unternehmenskommunikation

+49 (0)2173 - 943 303

cvoelzke@mazda.de

für Kundenanfragen:

Mazda Kundeninformationszentrum

+49 (0)2173 - 943 121

[Zum Kontaktformular](#)