

Umstrukturierung der Abteilung Business Vertrieb bei Mazda Motors Deutschland

RENÉ BOCK LEITET „FLEET UND REMARKETING“

- **Vormaliger Leiter Händlernetz und Verkauf übernimmt neue Abteilung**
- **Gewerbliches Kundengeschäft wird umstrukturiert**
- **Auch Dienstwagen-Vermarktung jetzt bei Fleet angesiedelt**

Leverkusen 7. Mai 2009: Im Zuge einer Neuordnung der Flottenstrategie hat die Mazda Motors (Deutschland) GmbH die neue Abteilung „Fleet und Remarketing“ eingerichtet. Die Leitung hat Herr René Bock zum 1. Mai 2009 übernommen. Er ist seit elf Jahren bei Mazda und war zuvor als Leiter Händlernetzentwicklung sowie als Verkaufsleiter Deutschland tätig. Während dieser Zeit erwarb er profunde Kenntnisse über den deutschen Markt und das Mazda Händlernetz, die ihn für die neue Position qualifizieren.

„Wir freuen uns sehr, mit René Bock einen Kenner der Branche für die Leitung dieser wichtigen Abteilung gefunden zu haben“, so Thomas Rothe, Direktor Vertrieb, Mazda Motors Deutschland. Neben dem gewerblichen Kundengeschäft und dem Gebrauchtwagengeschäft des Handels ist die Abteilung „Fleet und Remarketing“ künftig auch für das Restwertmanagement verantwortlich, z.B. durch die Vermarktung aller Dienstwagen von Mazda Motors Europe und Mazda Motors Deutschland.

Herr Dittmar Michelsen, ehemals Leiter Business Vertrieb, wird innerhalb der neuen Abteilung das unter dem neuen Begriff „Remarketing“ zusammengefasste Mazda Gebrauchtwagen-Geschäft, das Gebrauchtwagen-Handelsmarketing sowie das Restwertmanagement verantworten. Zusätzlich wird Herr Karsten Stumpe, bisher Distriktleiter Vertrieb, das Fleet-Team in der neu geschaffenen Position als Key-Account Leasing Manager verstärken, damit dem wichtigen Geschäftsbereich Leasing ausreichend Rechnung getragen wird.

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de