

## **enia startet mit verstärktem Vertrieb ins neue Jahr**

**Die Schweizer enia flooring sieht nach wie vor erhebliches Wachstumspotential in Deutschland. Zug um Zug wird das Team der deutschen Vertriebsgesellschaft ausgebaut, um das Geschäft mit einem breit aufgestellten LVT-Portfolio auch im deutschen Markt flächendeckend voranzutreiben. Ab Februar 2023 übernimmt Ivo Schöne seine Position als Gebietsverkaufsleiter in Ostdeutschland.**



Ivo Schöne  
Gebietsverkaufsleiter Ostdeutschland

Die Schweizer Traditionsmarke enia hat sich mit qualitativ hochwertigen Bodenbelagskollektionen, die in-house und speziell für den deutschsprachigen Markt entwickelt werden, als Premium-Hersteller eines breiten LVT-Portfolios positioniert. Auch in Deutschland wird mit der stetig wachsenden, mittlerweile 8-köpfigen Verkaufsmannschaft eine entschlossene Expansionspolitik verfolgt.

Nach dem das deutsche Aussendienstteam im Jahr 2022 bereits um zwei Gebietsverkaufsleiter gewachsen ist, startet ab Februar 2023 ein weiterer, neuer Verkaufsprofi bei enia. Ivo Schöne übernimmt die Gebietsverkaufsleitung in Ostdeutschland. Mit seiner Ausbildung im Hoch- und Tiefbau ist er dem Handwerk stark vertraut und kennt die Bedürfnisse der enia Kunden und deren Herausforderungen im täglichen Arbeitsbetrieb auf der Baustelle aus eigener Erfahrung. Schöne ist in der Branche kein Unbekannter und ergänzt das deutsche, nun 8-köpfige, enia Aussendienstteam perfekt. Er verfügt über mehrjährige Aussendienstpraxis und betreute die Kunden zuletzt über ein Jahrzehnt bei einem namhaften LVT-Anbieter als Gebietsleiter Ost.

Vertriebsleiter Michael Lenz freut sich über die erneute Vergrößerung des Teams, um enia in Deutschland weiter auf Erfolgskurs zu halten. Die Basis für weiteres Wachstum ist mit dem verstärkten Team gegeben. Lenz ist überzeugt, mit seinen beruflichen und persönlichen Qualifikationen, ist Ivo Schöne der richtige Mann, um enias Marktpresenz in Ostdeutschland zügig und nachhaltig weiter auszubauen und das vielversprechende Potential in erfolgreiche Kundenbeziehungen zu verwandeln. Auch die Ziele für die Zukunft sind klar gesetzt. Um eine bestmögliche und effizienteste Gebietsabdeckung zu erreichen, soll in den kommenden Jahren das Team von Aussendienstmitarbeitern sukzessive weiter ausgebaut werden und so die Marktpresenz in ganz Deutschland stetig erhöht werden.