

Enia Flooring Starke Marke für Vertriebspartner

Gerade erst im Amt, musste Ingo Seemayer als neuer Geschäftsführer von Enia Flooring auf der Domotex den Standbesuchern Rede und Antwort stehen. Es war nicht leicht, einen Termin für ein Gespräch mit ihm zu bekommen. Seemayer ist in der Bodenbranche kein Unbekannter, war er doch Gesamtvertriebsleiter von Forbo Schweiz. Der Deutsche lebt bereits seit 2003 in der Eidgenossenschaft, gilt als Kenner des dortigen Marktes und verfügt über ein gutes Netzwerk. „Ich freue mich sehr, Enia mit einem neuen Premium-Sortiment erstmalig seit dem Relaunch der Marke einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren“, sagte Seemayer.



Enia Flooring

- 1| Der erste Messe-Auftritt auf der Domotex seit dem Relaunch der Marke Enia. Das junge Schweizer Unternehmen konzentriert sich auf Entwicklung und Marketing. Produktion und Vertrieb machen Partner.
- 2| Seit Anfang 2014 ist Ingo Seemayer alleiniger Geschäftsführer von Enia Flooring.

Als vorrangige Aufgabe überprüft der Geschäftsführer derzeit Vertriebspartnerschaften in der D/A/CH-Region. „Dafür ist die Domotex eine perfekte Plattform“, ist Seemayer überzeugt. Da Enia seine Kompetenzen primär in der Produktentwicklung und im Marketing sieht, werde man den Markt nicht mit einer eigenen Vertriebsmannschaft bearbeiten. Für eine starke Präsenz und rasche Durchdringung setzt Seemayer auf etablierte, lokal gut vernetzte und sorgfältig ausgewählte Partner.