**Meltem baut eigenes Vertriebsteam aus**

*Redaktion:*

***Waldecker PR GmbH***

***Büro für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit***

*Ansprechpartnerin:*

*Vera Höhner*

*Robert-Koch-Straße 64*

*89522 Heidenheim/Brenz*

*Telefon: ++49 7321 34 97 43*

*E-Mail:* [*hoehner@waldecker-pr.de*](mailto:hoehner@waldecker-pr.de)

*Internet:* [*www.waldecker-pr.de*](http://www.waldecker-pr.de)

***Meltem GmbH***

*Am Hartholz 4*

*82239 Alling*

*Telefon: ++49 (08141) 404179-0*

*Fax: ++49 (08141) 404179-9*

*E-Mail:* [*info@meltem.com*](mailto:info@meltem.com)

*Internet:* [*www.meltem.com*](file:///C:/Users/Janine%20Ebenau/Desktop/www.meltem.com)

**Für mehr Kundennähe und persönliche Betreuung**

Während die persönliche Kundenbetreuung in vielen Unternehmen aus Kostengründen reduziert wird, geht Meltem den genau umgekehrten Weg. Um die Kundenbetreuung weiter zu intensivieren und noch individueller auf die Bedürfnisse der Fachpartner eingehen zu können, setzt Meltem auf eine strategische Neuausrichtung und den Ausbau des eigenen Vertriebes.

Im Außendienst wurde bislang die Hälfte der Bundesländer über externe Handelsvertreter betreut. Meltem hat die Gebiete jetzt mit eigenen, branchenerfahrenen Außendienst-Mitarbeitern neu besetzt. Sie fördern den Kundenkontakt und stärken die Beratungsqualität durch ihre hohe Identifikation mit der Marke und engen Einbindung in die Unternehmenskultur. Zudem verkürzen sich die Kommunikationswege zwischen Kunden und dem Lüftungshersteller was für einen schnelleren und einfacheren Projektablauf sorgt.

Auch der Innendienst und die hauseigene Planungsabteilung wurden ausgebaut. Damit können Berater schnell und zuverlässig erreicht werden und zeitnah reagieren.

Die Vorteile für die Kundenorientierung und Servicequalität liegen auf der Hand: Abläufe werden durch weniger Schnittstellen schlanker und effizienter. Die Kommunikation wird vereinheitlicht, es gibt keine Übersetzungsverluste durch den „Umweg“ über externe Vertreter. Projekte lassen sich schneller umsetzen durch die Optimierung von Angeboten, Planung und die bessere Abstimmung zwischen Vertrieb, Technik und Produktion. Auch die Projektbegleitung läuft nahtlos von der Beratung bis zur Umsetzung. Daraus ergeben sich eine stärkere technische Kompetenz und Beratungsqualität gegenüber Kunden und Partnern.

Weitere Informationen gibt es auf [www.meltem.com](http://www.meltem.com).

Ein Bild, das Kleidung, Person, Schuhwerk, Gebäude enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

Im Verlauf der strategischen Neuausrichtung baut Meltem den eigenen Vertrieb im Innen- und Außendienst aus.

**Bild: Meltem GmbH, Alling**