



Mehr Nähe zum Kunden: Neue Struktur Corporate Sales bei airberlin

Mehr Nähe zum Kunden: Neue Struktur Corporate Sales bei airberlin
Unter der Leitung von Stefan Magiera, Vice President Corporate Sales, hat sich der Firmenkunden-Vertrieb bei airberlin neu strukturiert. "Die Anforderungen von Geschäftsreisebüros und Reisetellen werden vor dem Hintergrund von Kostenreduktion und Flexibilität immer komplexer. Der Geschäftsreisemarkt ist für airberlin von großer Bedeutung und wir möchten den Unternehmen sowohl durch unser verstärktes Team als auch durch unsere ausdifferenzierten Strukturen, maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Geschäftsprozesse anbieten", begründet CCO Paul Gregorowitsch den Personalausbau.
Jochen Hinz, der zuletzt für American Airlines in Großbritannien tätig war, übernimmt ab sofort die Leitung des Bereichs Business Sales & TMC Relations. Sein Team ist künftig erster Ansprechpartner für Geschäftsreisebüros und Firmendienste. Der neue Bereich Key Account Management wird von Kathrina Pfeifer geleitet, die in der Vergangenheit bei airberlin als Teamleiterin für den Außendienst verantwortlich war. Gemeinsam mit fünf Key Account Managern wird Pfeifer die großen airberlin Firmenkunden und deren Implants betreuen und den Service für Großkunden weiter verbessern. Die Verantwortlichkeit der Corporate Produkte business points und MICE sowie für die Marketingkommunikation an Firmen und Expedienten übernimmt Tino Dracker, der airberlin bereits seit 2008 zugehörig ist und zuletzt die Programmeinführung der business points begleitet hat. Ihm untersteht auch das Sales Support Team.
Melanie Schyja
Tel.: +49 (0)30 3434 1500
Fax: +49 (0)30 3434 1509
abpresse@airberlin.com


Pressekontakt

Air Berlin

13627 Berlin

Firmenkontakt

Air Berlin

13627 Berlin

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage