

Rozwój zespołu sprzedaży opon użytkowych i specjalistycznych Continental

data aktualizacji: 2019.01.29



Od lewej: Jacek Młodawski, Krzysztof Otrząsek i Łukasz Tymoszczuk

Początek roku przyniósł zmiany w strukturach Działu Opon do Pojazdów Użytkowych oraz Specjalistycznych Continental Opony Polska. Nowe zadania postawione zostały przed Jackiem Młodawskim, który odpowiada za sprzedaż opon specjalistycznych. Za współpracę z klientami flotowymi odpowiedzialny jest Krzysztof Otrząsek, a Łukasz Tymoszczuk za segment sprzedaży detalicznej.

Rozwój zespołu jest odpowiedzią firmy na wyzwania związane z dynamicznym rozwojem rynku opon użytkowych i specjalistycznych w Polsce. Wykorzystanie kluczowych kompetencji doświadczonych menedżerów w nowych obszarach pozwoli jeszcze lepiej odpowiadać na potrzeby klientów.

Jacek Młodawski z firmą Continental związany jest od 2004 r. Pierwsze doświadczenie zawodowe w branży oponiarskiej zdobywał nadzorując pracę punktów obsługi gwarancyjnej oraz rozpatrując reklamacje klientów. Przez ostatnie lata w Continental odpowiadał za współpracę z klientami flotowymi oraz sektor sprzedaży detalicznej. Posiada bogatą wiedzę techniczną oraz kompetencje sprzedażowe.

W ostatnich latach Continental aktywnie rozwija dział opon do pojazdów przemysłowych. W swojej ofercie mamy ogumienie dla sektora techniki magazynowej, rolnictwa czy sektora portowego. To jeden z najbardziej różnorodnych, a więc też ciekawych obszarów działalności naszej firmy. Jest to związane z koniecznością zaspokojenia potrzeb różnych branż wykorzystujących pojazdy przemysłowe o szerokim spektrum zastosowań. Odpowiadanie na te wyjątkowe potrzeby rynku i szukanie najlepszych rozwiązań to moje nowe zadanie - powiedział Jacek Młodawski, Sales Manager CST w Continental Opony

Dotychczasowe obowiązki Jacka Młodawskiego w zakresie współpracy z klientami flotowymi przejął Krzysztof Otrząsek, menedżer z wieloletnim doświadczeniem łączącym sprzedaż, marketing i nowe technologie. Jednocześnie zajmuje się on rozwojem oraz wdrażaniem inteligentnych rozwiązań cyfrowych dla opon do ciężarówek, autobusów i pojazdów specjalistycznych. Nowy Fleet & Drive Solutions Manager CVT zanim dołączył do Continental Opony Polska, pracował w branży telekomunikacyjnej, gdzie współtworzył dział sprzedaży B2B.

Za segment sprzedaży detalicznej Continental od nowego roku odpowiada Łukasz Tymoszczuk, który zarządza też siecią Conti360° Fleet Services zapewniającą flotom profesjonalne doradztwo zakupowe, serwis oraz kontrolę ogumienia. Łukasz Tymoszczuk związany jest z branżą motoryzacyjną od 20 lat. Karierę w Continental rozpoczął w 2006 roku, gdzie początkowo pracował jako przedstawiciel handlowy, a następnie nadzorował procesy sprzedaży opon i usług serwisowych na rynku polskim. Doskonale zna potrzeby polskich klientów w zakresie doboru i obsługi ogumienia, co pomoże mu realizować nowe zadania na stanowisku Retail & Conti 360° Network Managera.

Continental jest jednym z największych na świecie producentów opon klasy premium do pojazdów użytkowych i specjalistycznych. Ponadto dostarcza kompleksowe rozwiązania takie jak ContiLifeCycle™, ContiPressureCheck™ i Conti360°, które pomagają klientom usprawnić funkcjonowanie flot.

Źródło: