**Neuausrichtung schafft zukunftsfähige Basis**

**SELECT AG optimiert Vertriebskompetenz**

**Die SELECT AG strukturiert ihren Vertrieb neu. Mit der Neuaufstellung reagiert die Kooperation auf die zunehmende Internationalisierung und Digitalisierung des Independent Aftermarkets. In enger Zusammenarbeit mit den Aktionären bündelt die SELECT AG ihre Kräfte zur Vermarktung ihrer individualisierbaren Services mySELECT! und der neuen Telematik-Lösung.**

Ziel der Neuausrichtung ist eine zukunftsweisende und transparente Optimierung von Beratung, Dienstleistung und Produktpolitik für alle freien Werkstätten und deren Kunden. Von der organisatorischen Veränderung verspricht sich die Kooperation eine kundenorientierte sowie individuell zugeschnittene Beratung. Ziel der Neuerungen sind die langfristige Kundenbindung über passgenaue Angebote und eine gleichzeitig höhere Kundenzufriedenheit auf Seiten der Werkstätten. Als Ansprechpartner für Fragen, Produkte und Dienstleistungen hat die SELECT AG darüber hinaus ihre Expertise mit Timo Unkel erweitert. Der erfahrene Verkaufsleiter, zuletzt für Hess Autoteile tätig, erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen für Kommunikation und Marketing eine neue Struktur für Schulungen in der Werkstatt und den Aktionärshäusern und optimiert die Vertriebsunterlagen. „Mit der neuen Struktur schaffen wir die vertriebliche Basis zur Vermarktung unserer individuellen Servicebausteine mySELECT!“, erläutert Stephan Westbrock, Vorstandsvorsitzender der SELECT AG. „Wir sind in den letzten Jahren stark gewachsen, daher ist jetzt der richtige Zeitpunkt, uns für die Zukunft vertrieblich neu aufzustellen.“

**Kompetenzen für die Zukunft bündeln**

Ein wichtiger Fokus liegt dabei auf der Vermarktung der neuen Telematik-Lösung. Ziel der Lösung ist es, freie Werkstätten enger mit ihren Kunden zu vernetzen und neue digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln. Der Markt für Autoersatzeile befindet sich im Umbruch und ist seit einigen Jahren von Konsolidierung und Internationalisierung geprägt. Mit der Entwicklung einer Telematik-Lösung in Zusammenarbeit mit der Telekom stellt sich die SELECT AG in diesem kompetitiven Umfeld zukunftsfähig auf und unterstreicht ihre hohe technologische Kompetenz, insbesondere im Bereich des digitalen Datenmanagements.

**Stand: 24.08.2020**

**Umfang: 2.271 Zeichen inklusive Leerzeichen**

**Bilder: 2**

**Bildunterzeile: Timo Unkel erarbeitet als erfahrener Verkaufsleiter eine neue Struktur für Schulungen in der Werkstatt und den Aktionärshäusern und optimiert die Vertriebsunterlagen.**

**Über die SELECT AG**

Die SELECT AG ist eine Einkaufskooperation für den Autoteilegroßhandel. Das Kerngeschäft sind Dienstleistungen zur Sortiments-, Einkaufs- und Vertriebsunterstützung für den Kfz-Teile-Großhandel und die angeschlossene freie Werkstatt. 2000 gegründet, ist die SELECT AG heute einer der drei führenden Akteure im deutschen Independent Aftermarket (IAM). Insgesamt zählen 15 Teilegroßhändler als Aktionäre mit 131 Eigentumsstandorten zur SELECT AG. Rund 3.700 Mitarbeiter sind deutschlandweit für die Aktionäre der Einkaufsgemeinschaft im Einsatz und betreuen mehr als 31.000 Kunden. Der Jahresumsatz beläuft sich auf 700 Mio. Euro. Im Zuge ihrer Internationalisierungsstrategie ist die SELECT AG am 1. Juli 2017 der TEMOT International (TI) als größter Shareholder beigetreten.

**Unternehmenskontakt**

Stephan Westbrock • SELECT AG

Lohmannstraße 31 • 56626 Andernach

Telefon: +49 (0)2632 4999-0 • E-Mail: info@select.ag

Internet: www.select.ag

Pressekontakt Agentur

Theresa Mies • additiv pr GmbH & Co. KG

Pressearbeit für Logistik, Stahl, Industriegüter und IT

Herzog-Adolf-Straße 3 • 56410 Montabaur

Telefon: +49 (0) 26 02- 950 99-23 • E-Mail: tm@additiv-pr.de

Internet: www.additiv-pr.de