

## PRESSE-INFORMATION

### Mazda zeichnet die besten 25 Verkäufer aus

- Ehrung der besten Mazda Verkäufer aus 2016 im Mazda Classic - Automobil Museum Frey
- Neben Zulassungen entscheiden auch qualitative Aspekte über Platzierung
- Mazda Verkäuferclub mit mehr als 95 Prozent Beteiligung sehr erfolgreich

Leverkusen, 12. April 2017: Mazda Motors Deutschland zeichnete am 6. April 2017 seine 25 besten Verkäufer des Mazda Verkäuferclubs aus dem Jahr 2016 aus. Die Veranstaltung fand erstmals im zukünftigen Mazda Classic - Automobil Museum Frey in Augsburg statt. Neben einer exklusiven Vorab-Führung durch die beeindruckende Sammlung historischer Mazda Fahrzeuge, die am 13. Mai 2017 offiziell ihre Tore öffnet, sorgten der Vortrag „vom Kunden zum Fan“ des „Smart Selling Spezialisten“ Paul Johannes Baumgartner sowie die Siebgerung der Teilnehmer für einen unterhaltsamen Abend.

„Das Wachstum eines Automobilherstellers hängt maßgeblich vom Engagement seiner Verkäufer ab. Wir sehen, dass wir mit dem Verkäuferclub die Motivation der Verkäufer noch ein wenig intensivieren konnten und sind stolz auf die herausragenden Leistungen im letzten Jahr“, sagte Bernhard Kaplan, Geschäftsführer von Mazda Deutschland.

Das Verkäufer-Portal unter [www.mazda-verkaeufelclub.de](http://www.mazda-verkaeufelclub.de) wurde vor zwei Jahren ins Leben gerufen. Es dient dabei insbesondere der Anerkennung der erbrachten Verkäuferleistung durch Vergabe von hochwertigen Prämien und attraktiven Status-Vorteilen. Im Gegensatz zu den Verkäuferclubs vieler anderer Automobilhersteller und -banken ist jedoch nicht allein der Absatz relevant, sondern vielmehr auch die verkaufte Ausstattungslinie und weitere qualitative Aspekte wie beispielsweise die Kundenzufriedenheit.

„Mit einer Teilnehmerquote von mehr als 95 Prozent aller Mazda Verkäufer im Verkäuferclub haben wir ein sehr erfolgreiches Tool in den Markt gebracht, das von den Verkäufern sehr geschätzt wird. Zusätzlich nutzen wir den Verkäuferclub auch als direktes Kommunikationsmedium zu den Verkäufern im Händlernetz“, resümiert Georg Schulte, Leiter Verkaufsförderung. Das breitgefächerte Prämiensortiment des Mazda Verkäuferclubs umfasst derzeit mehr als 3.000 Artikel aus den verschiedensten Themenbereichen. Diese können jederzeit gegen die von den Verkäufern gesammelten Punkte online eingetauscht werden.

Mazda Classic - Automobil-Museum Frey führt die Besucher ab dem 13. Mai 2017 auf einer Fläche von mehr als 1.500 m<sup>2</sup> auf eine spannende Zeitreise durch die Vergangenheit des 1920 gegründeten Unternehmens. Aber auch die Gegenwart und Ausblicke in die Zukunft dürfen nicht fehlen. Mög-

lich machen dies 60 bis 70 außergewöhnliche Mazda Serienmodelle aus allen Epochen sowie sensationelle Rekordfahrzeuge und spektakuläre Konzeptfahrzeuge oder Einzelstücke aus der über 120 Mazda Fahrzeuge zählenden Sammlung von Auto Frey.

Paul Johannes Baumgartner zählt im deutschsprachigen Raum zu den angesehensten Smart Selling-Spezialisten in Führung, Marketing und Vertrieb. Er ist gefragter Vortragsredner, Ideengeber und Buchautor und gibt sein Wissen unter anderem an den Universitäten Bamberg, Augsburg und München sowie der St. Galler Business-School weiter. Bekannt ist er weiterhin als Radiomoderator einer Samstagsabendshow auf Antenne Bayern.

Auskunft erteilt:  
Annika Heisler, Supervisor Produkt- und Unternehmenskommunikation  
+49.(0)2173.943.303 | [aheisler@mazda.de](mailto:aheisler@mazda.de)