

Envases verstärk internationalen Vertrieb

Artikel vom **30. April 2024**
Fässer

[Envases](#) verstärkt sein Team für den internationalen Vertrieb Beverage am Standort Öhringen mit dem Vertriebsexperten Alexander Krebs.



Bild: Envases.

Mit seiner Erfahrung im internationalen Vertrieb kümmert sich Alexander Krebs, der am 1. Februar 2024 das Envases-Team internationaler Vertrieb Beverage verstärkte, um Kunden in Nordamerika und Europa (außerhalb der DACH-Region). Krebs hat ein duales Studium im Bereich Betriebswirtschaft in einer mittelständischen Brauerei absolviert. »Das Braugewerbe hat mich schon immer fasziniert«, erklärt er, und erinnert sich gerne an die Zeit in der Brauerei zurück. »Meine Vision ist es, unseren Beverage-Kunden nicht nur ein Produkt anzubieten, sondern vor allem das Erlebnis von frisch gezapftem Bier zu vermitteln. Das Partyfass ist nicht nur ein Gebinde, es ist die Chance,

unverfälschten Biergenuss an die Endkunden zu bringen und somit auch ein Stück Braukunst in gesellige Runden zu transportieren.«

Erfahrung im internationalen Vertrieb

Vorher war Krebs unter anderem im Produktmanagement, später im Außendienst tätig, zuletzt auch im internationalen Business Development. Der Fokus seiner Tätigkeiten lag immer darin, dem Kunden eine Lösung anzubieten. »Das Produkt alleine ist leider austauschbar. Der Kunde sucht Lösungen und diese muss man ihm anbieten, um sich abzuheben. Diese Aufgabe haben wir uns bei Envases gesetzt. Wir möchten das ›MiniKeg‹ noch stärker im Markt positionieren. Envases ist Partner der Brauereien, verbunden mit den Lösungen um unser Produkt«, erläutert er seine Ziele und den Schritt vom Product Selling hin zum Solution Selling.

Hersteller aus dieser Kategorie
