Meiko-Gruppe beruft neuen CSO

Artikel vom **18. Juli 2023**
Reinigungsanlagen

Hygienespezialist Meiko hat die Position des Chief Sales Officer (CSO) neu besetzt. Seit Juni verantwortet Jürgen Hund den weltweiten Vertrieb und den Service.



Der neue CSO Jürgen Hund (Bild: Meiko).

Für die Position des CSO hat Meiko Jürgen Hund als Verantwortlichen für den weltweiten Vertrieb und den Service der Meiko-Gruppe berufen. Die Prozesse und Strukturen des Unternehmens sind dem Diplom-Betriebswirt (FH) vertraut, er hat 10 Jahre lang als Chief Finance Officer (CFO) zur finanziellen Stabilität und zum nachhaltigen Wachstum der Firmengruppe beigetragen.

Maßgeschneiderte Kundenbetreuung

Mithilfe dieses Wissens möchte Hund die Vertriebs- und Servicestrukturen der zahlreichen Branchen, die auf Meiko-Technik setzen, weiter optimieren. Vom Gastgewerbe bis zur Feuerwehr sollen Kunden künftig noch enger betreut und ihre spezifischen Bedürfnisse maßgeschneidert bedient werden. Auch die Kultur langjähriger Partnerschaften, für die das Unternehmen seit fast 100 Jahren bekannt ist, soll

international weiter intensiviert werden. »Unsere Kernkompetenzen sind Sauberkeit und Hygiene in ganz unterschiedlichen Märkten. Daraus ergibt sich ein Wissenstransfer, der unsere Anlagen auszeichnet, z. B. von der Medizintechnik in die Gastronomie, denn auch dort ist Hygienesicherheit Pflicht. Diese komplexen Lösungen treffen weltweit auf unterschiedliche Rahmenbedingungen und auch die Folgen der Pandemie stellen unsere Kunden vor neue Herausforderungen, denen wir mit unserer Technik begegnen«, erklärt Jürgen Hund. »Dazu kommt das Thema Nachhaltigkeit, das uns seit Jahrzehnten beschäftigt. All dem wollen wir Rechnung tragen und stellen uns organisatorisch so auf, dass wir noch näher am Markt und unseren Kunden sind, um unseren Vertrieb und Service auf die nächste Stufe zu heben. Genau darauf freue ich mich.« Dr.-Ing. Thomas Peukert, CEO der Meiko-Gruppe, ergänzt: »Die hervorragenden Leistungen von Jürgen Hund als CFO, sein strategisches Denken und seine Vertrautheit mit unserer Unternehmenskultur, unseren Produkten und Dienstleistungen machen ihn zur idealen Wahl. Die interne Besetzung der Position ist daher ein großer Vorteil für uns. Als CSO kann er direkt ins operative Geschäft einsteigen und bereichsübergreifend agieren. Beste Voraussetzungen also für innovative Vertriebs- und Serviceansätze, die auch der Kundenzufriedenheit Rechnung tragen werden.«

Hersteller aus dieser Kategorie

Innowatech GmbH
Alte Kaserne 28
D-72186 Empfingen
07485 978747-0
info@innowatech.de
www.innowatech.de
Firmenprofil ansehen

© 2025 Kuhn Fachverlag