

Pressemitteilung

Schneller und effizienter

Umstrukturierung des deutschlandweiten Vertriebs bei Morita

Dietzenbach, Februar 2012 – Das Dentalunternehmen J. Morita Europe GmbH erneuert die Vertriebsstruktur in der Region Deutschland und nutzt ein seit Jahren international erfolgreiches Modell nun auch für den inländischen Markt. Das neue Konzept setzt auf Zentralisierung und hat vorrangig den Ausbau der Beratungs- und Servicequalität zum Ziel. Neuer zentraler Ansprechpartner für den Vertrieb in Deutschland ist Holger Eilers.

Das japanische Traditionsunternehmen Morita bildet seit jeher eine feste Größe in der Dentalbranche und hat in den letzten Jahren sein Portfolio kontinuierlich erweitert – von Lösungen der Endodontie über bildgebende Systeme hin zu Behandlungseinheiten. Um seinen Kunden weiterhin optimalen Service zu bieten und die Qualität der Beratungs-, Schulungs- und Serviceleistungen nochmals zu verbessern, wird das gesamte Know-how als Lösungsanbieter nun gebündelt und in Form einer neuen Vertriebsstruktur umgesetzt. Die Idee des international bereits erfolgreichen Modells beruht auf einer zentralen Bereitstellung der Beratungs- und Supportthemen zu Produkten, kombiniert mit einem national agierenden Vertriebsmanager und -koordinator für die gesamte Region – was Schnelligkeit und Effizienz zugute kommt.

Die Aufgaben der dezentralen Ansprechpartner werden so über Herrn Holger Eilers gesteuert und zudem auf zentrale Produktspezialisten verteilt. Als Vertriebsleiter und Key Account Manager betreut Eilers die Region Deutschland und kann auf mittlerweile über zwanzig Jahre vertriebliche Erfahrung blicken, davon rund zehn Jahre in leitenden Positionen. Dabei hat er umfangreiche

Kenntnisse im Umfeld der Praxis-, Patientenverwaltung und IT-Netzwerkstrukturen gesammelt – nicht zuletzt in seiner Tätigkeit als Vertriebsleiter Deutschland für die ChreMaSoft Datensysteme GmbH. Bei Morita war Eilers bisher für die Region Norddeutschland zuständig und hat in den letzten zwei Jahren grundlegende Strukturen im Dentalfachhandel aufgebaut. Seine Tätigkeitsfelder decken ein breites Spektrum ab: Medizinprodukteberatung, Praxisorganisation, Röntgentechnik, komplexe EDV-Ausstattung sowie Praxisverwaltungssoftware für Zahnärzte. Mit der Neugestaltung des Vertriebs – in Form einer strukturellen und personellen Bündelung der Kompetenzen – setzt Morita einen wichtigen Grundstein für zukünftige Vorhaben und sichert seinen Kunden auch weiterhin die bestmögliche Qualität und Leistung.

Kontakt:

J. Morita Europe GmbH
Julia Meyn
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Germany
T +49. 6074. 836 110
F +49. 6074. 836 299
jmeyn@morita.de
www.morita.com/europe

Über Morita:

Die Morita-Gruppe zählt zu den bedeutendsten Herstellern von medizinisch-technischen Produkten. Das japanische Traditionsunternehmen mit Vertriebsgesellschaften in Europa, USA, Brasilien, Australien und Afrika weist ein breites Sortiment auf. Führend in der Röntgendiagnostik und der Endodontie bietet das



Produktportfolio leistungsstarke bildgebende Systeme bis hin zur 3-D-Volumen-tomographie, Behandlungseinheiten, Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Instrumente sowie endodontische Mess- und Präparationssysteme. Mit ausgeprägtem Qualitätsdenken und kontinuierlicher Forschung orientieren sich weltweit mehr als 2.000 Mitarbeitern an den Bedürfnissen von Anwendern und Ärzten. So lebt der Geist von Junichi Morita weiter, der das Unternehmen im Jahr 1916 gründete. Morita befindet sich mittlerweile in dritter Generation in Familienbesitz unter Leitung von Haruo Morita.