

Verstärkung für das Mahlo Sales Team: Kağan Kaynak ist der neue Gebietsverkaufsleiter für die Türkei

Kağan Kaynak heißt der neue Gebietsverkaufsleiter im Vertriebsteam der Mahlo GmbH + Co KG. Er ergänzt das erfahrene Team, insbesondere auf dem türkischen Markt.

Können Sie uns etwas über Ihre berufliche Laufbahn erzählen und wie diese Sie auf Ihre neue Rolle vorbereitet hat?

Ich hatte das Glück, meine Karriere bei einem führenden Textilmaschinenhersteller in der Türkei zu starten. In den letzten vier Jahren habe ich als Vertriebsmitarbeiter für Spannrahmen gearbeitet. Nach einem kurzen Ausflug bei einem der führenden Färbemaschinenhersteller in Italien habe ich gemerkt, dass ich mich bei Textilmaschinen wohler fühle. Das war der Moment, als sich meine Wege mit Mahlo kreuzten.

Was gefällt Ihnen am meisten an der Arbeit im Vertrieb?

Im Vertrieb gibt es immer eine Menge zu tun. Es ist einfach eine Frage von Energie und Enthusiasmus, neue Ziele zu erreichen. Es gibt unendlich viele Möglichkeiten, wie z. B. neue Vertriebsgebiete zu erschließen oder die Verkaufszahlen anspruchsvoller Produkte in bestehenden Märkten zu steigern. Am aufregendsten ist es, einen Markt wachsen zu sehen und die Früchte all der investierten Anstrengungen zu ernten.

Was hat Sie motiviert, von der Türkei nach Deutschland zu ziehen, um bei Mahlo zu arbeiten?

Als Verkäufer in der Spannrahmenindustrie wusste ich, welche Bedeutung der Name Mahlo in unserer Branche hat. Vor allem in der Türkei wird ein Schussfadenrichter „Mahlo“ genannt, unabhängig von der Marke. Dieses Niveau kann nur mit einem hervorragenden Verkaufs- und Kundendienst erreicht werden. Angesichts dieser Tatsachen war es keine Frage, bei Mahlo einzusteigen, als ich die Gelegenheit dazu hatte.

Was sind Ihre Ziele als Area Sales Manager für die Türkei?

Mahlo ist in der Türkei seit Jahrzehnten ein großer und wichtiger Name in der Textilbranche. Mein Ziel ist es, die guten Beziehungen zu den Kunden aufrechtzuerhalten und die Aktivitäten im Textilsektor so weit wie möglich auszubauen. Auf der Plast Eurasia Istanbul 2024 konnte ich mich vom Potenzial der Türkei in den Bereichen Kunststoff, Extrusion und Folienproduktion überzeugen. Ich weiß, dass es auch im Papiersektor Chancen gibt. Mein Ziel ist es, die Aktivitäten in diesen Sektoren für unsere online QMS-Messsysteme auszubauen.



Wie möchten Sie die Beziehung zu unseren Kunden in der Region stärken?

Da ich selbst Mahlo-Kunde war, bin ich auch mit dieser Seite vertraut. Und ich kann ohne weiteres sagen, dass der Name Mahlo immer einen positiven Einfluss auf die Kunden in der Türkei gehabt hat. Das ist natürlich hilfreich. Indem wir die Zuverlässigkeit und den guten Ruf von Mahlo mit innovativen Lösungen kombinieren, zeigen wir, dass wir immer für unsere Kunden da sind. Um unsere Beziehungen zu bestehenden Kunden weiter zu stärken, plane ich, regelmäßig mit ihnen zu kommunizieren und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Mein Schwerpunkt liegt auf dem Aufbau starker Partnerschaften und langfristigen Vertrauens.

Gibt es besondere Herausforderungen, die Sie in diesem Vertriebsgebiet sehen, und wie möchten Sie diese angehen?

Die größte Herausforderung sind derzeit die Marktbedingungen in der Türkei. Der türkische Textilsektor wurde von der weltweiten Wirtschaftskrise stark in Mitleidenschaft gezogen, aber wir wissen, dass diese Krise nur vorübergehend ist und der Markt wieder so stark wie zuvor werden wird.

Wie hat sich der Umzug nach Deutschland für Sie persönlich gestaltet? Sprechen Sie schon etwas Deutsch?

Mein Deutsch reicht im Moment vor allem zu „Mit Karte bitte“. Aber Spaß beiseite: Meine Frau und ich warten auf den nächsten Kurs in unserer Gegend, den wir besuchen können. Meiner Erfahrung nach ist es nicht einfach, zu Hause zu lernen, wenn man einen Vollzeitjob hat. In der Zwischenzeit konnten wir die schönen Städte und die berühmten Weihnachtsmärkte Bayerns entdecken. Das größte Problem ist der Mangel an Sonnentagen im Winter, daran muss man sich erst einmal gewöhnen, aber die Natur ist immer nur 10 Minuten von uns entfernt, und das ist einer der besten Aspekte des Lebens in dieser Gegend.

Was schätzen Sie bisher besonders an Ihrer neuen Aufgabe bei Mahlo?

Es ist toll, wie hilfsbereit alle bei Mahlo sind. Egal ob im Vertrieb oder in anderen Abteilungen, jeder tut sein Bestes, um einem neuen Mitarbeiter zu helfen. Auch wenn ich die Landessprache nicht spreche, kann ich sagen, dass ich eine tolle Einarbeitungszeit hatte und mich in kürzester Zeit wie ein Mitglied des Teams gefühlt habe.

Welche Botschaft möchten Sie den Kunden in der Türkei und Ihren neuen Kollegen bei Mahlo mitgeben?

Ich möchte mich bei unseren Kunden und Freunden in der Türkei für ihr Vertrauen und ihre bisherige Unterstützung bedanken. Der Beitritt zur Mahlo-Familie in Deutschland ist ein spannendes neues Kapitel und eine große Verantwortung für mich. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit meinen neuen Kollegen hier, um unseren Kunden den besten Service zu bieten und das Unternehmen weiter voranzubringen. Ich möchte mich bei all meinen Kollegen bei Mahlo für ihre Unterstützung und ihr herzliches Willkommen bedanken.