



PRESSEINFORMATION

Der Dolmetscher der Digitalisierung Matthias Fischerlehner ist „Teamleader InSight Sales“ bei INFOSCREEN

Wien, 01. Februar 2019 – Mit orts-, zeit- und wetterbasierten Programmelementen hat INFOSCREEN das Targeting in den letzten Jahren energisch vorangetrieben. Mit dem verstärkten Einsatz von Live-Beiträgen und einer verfeinerten Zielgruppenansprache folgen die nächsten Schritte. Diese neuen digitalen Instrumente in leicht verständliche und kalkulierbare Produkte zu übersetzen, ist die Aufgabe des Teams InSight Sales I Offers & Research. INFOSCREEN Sales-Leiter Hans-Jörg Steiner reagiert darauf mit einer Aufwertung dieses Teams. Schon in Kürze wird dieses personell verstärkt. Schon jetzt bekommt es mit Matthias Fischerlehner einen eigenen Teamleader.

„Eine wichtige Aufgabe des Teams rund um Matthias Fischerlehner ist es, neue, technisch teils hochkomplexe Programmelemente in leicht verständliche Produktangebote zu übersetzen. Damit agiert er gewissermaßen als Dolmetscher der Digitalisierung“, erklärt Hans-Jörg Steiner. Weil sein Team als Bindeglied zwischen Kunden, Sales und Disposition agiert, bleibt Fischerlehner auch weiterhin als Key-Account Manager tätig. „Seine bisherigen beruflichen Stationen und seine nunmehr fünfjährige Tätigkeit als Key Account-Manager bei INFOSCREEN machen Matthias Fischerlehner zur Idealbesetzung für diese neu geschaffene Funktion“, begründet Steiner seine Entscheidung. So hat der 32-jährige Fischerlehner etwa beim Marktforschungsinstitut GfK wichtige Erfahrungen in der empirischen Erfassung und Bewertung der Leistungsfähigkeit von Werbemedien gewonnen.

Service erhöhen, Komplexität senken

In seiner täglichen Arbeit mit Mediaagenturen, Endkunden und der eigenen Disposition, beobachtet Fischerlehner ein interessantes Phänomen. „Umso höher die Zielgruppengenauigkeit ist, umso höher ist die planerische Komplexität dahinter. Diese Komplexität aus der Angebotslegung, Kostenkalkulation und Buchung herauszuhalten, ist das gemeinsame Ziel unseres Teams“, betont der gebürtige Linzer. „Damit steigt die Servicequalität für unsere Kollegen im Sales-Team und für unsere Endkunden.“ Seine Tätigkeit als Key Account Manager wird Fischerlehner deshalb vermehrt dazu nutzen, um die Kundensicht verstärkt einbringen zu können. Intensivieren will er auch den Erfahrungsaustausch mit der Abteilung Disposition, um Werbekampagnen noch besser auf die INFOSCREEN-Programminhalte abstimmen zu können.

Bilder:

Copyright: Wolfgang Kern / INFOSCREEN
Abdruck: honorarfrei

Bildtext:

Matthias_Fischerlehner.jpg

VI.: Matthias Fischerlehner Teamleader InSight Sales INFOSCREEN



Mroz_Fischerlehner_Rohr.jpg

VI.: Monika Mroz, Matthias Fischerlehner (Teamleader InSight Sales) und Monika Rohr.



PRESSEKONTAKT:

Ursula Reiberger

INFOSCREEN Austria

Gesellschaft für

Stadtinformationsanlagen GmbH

Hainburgerstraße 11

A-1030 Wien

T: +43-(0)1 710 52 00-210

F: +43-(0)1 710 52 00-71

E: ursula.reiberger@infoscreen.at

<http://www.infoscreen.at>

Dr. Franz-Georg Lachner

Haslinger, Keck. PR | Linz

Schillerstraße 1

A-4020 Linz

T: +43 (0) 732 66 24 85

M: +43 (0) 664 4036066

E: fgl@strategie-kommunikation.at

<http://www.strategie-kommunikation.at>