

Startseite > Office & Kommunikation > Daniel Hodel ist neuer Teamleiter-Vertrieb bei Peoplefone

Nach 14 Jahren Starface

Daniel Hodel ist neuer Teamleiter-Vertrieb bei Peoplefone

14. November 2023, 14:56 Uhr | [Lukas Steiglechner](#)



© Peoplefone

Der Telefonie-Provider Peoplefone holt mit Daniel Hodel einen neuen Teamleiter-Vertrieb an Bord. Hodel war zuvor 14 Jahre lang bei Starface tätig. In seiner neuen Funktion liegt der Fokus vor allem auf der Betreuung der rund 1.000 Vertriebspartner.



Anzeige

Jetzt anmelden!

Webinar „Warum VDI und DaaS allein nicht ausreichen“
am 28. November von Unicon

Daniel Hodel startet beim Telefonie-Provider Peoplefone Deutschland im November 2023 als neuer Teamleiter-Vertrieb. Der 41-Jährige kommt von Starface zu Peoplefone. Hier verantwortet der gelernte IT-Systemkaufmann ab sofort den Vertriebsinnen und -außendienst. Damit erweitert er sein angestammtes Aufgabenfeld um die Steuerung des Außendienstes. Hodel war 14 Jahre lang bei Starface beschäftigt. Dort hat er alle Karrierestufen im Vertrieb durchlaufen. Seine vorherigen Stationen waren Toplink und Deutsche Telefon Standard.







Bei Peoplefone kümmert sich der Vertriebsprofi mit seinem Team um die Betreuung der rund 1.000 Vertriebspartner und deren Kunden. In enger Zusammenarbeit mit den IT-Systemhäusern erzielt Peoplefone Deutschland einen Umsatz von mehr als fünf Millionen Euro und betreut 12.000 Geschäftskunden. Damit liegt der Deutsche Standort im internen Ländervergleich an zweiter Position, hinter dem Mutterhaus in Zürich.

Hodel übernimmt die Aufgabe von Markus Devetter, der sich von nun an ums technisch komplexe Projektgeschäft kümmert. Zu den wichtigsten Aufgaben von Hodel zählt die Verbesserung der Vertriebsunterstützung für die Partnerfirmen sowie der Ausbau des Geschäfts nördlich von Baden-Württemberg. Bislang ist das Unternehmen in Süddeutschland stärker präsent.

Peoplefone-Geschäftsführer Felix Pflüger freut sich, einen Fachmann im Team zu haben, der den Markt seit Jahren begleitet, diesen bestens kennt und darin vernetzt ist. Denn strategisch will Peoplefone es seinen Partnerbetrieben künftig besser ermöglichen, deren jeweiligen Status zu ändern. „Wir streben an, dass viele Partner ins jeweilig nächste Level klettern“, sagte Pflüger. Sodass aus zertifizierten Betrieben Bronze-Partner werden, die anschließend Silber-, Gold- und schließlich Platin-Status erreichen. Ab dem Status Silber hat ein Partner einen Sitz im Peoplefone-Partnerbeirat, der jährlich tagt.

Dazu will das Unternehmen, das aktuell 20 Beschäftigte in Deutschland hat, die neue Community-Plattform Business-Class weiter ausbauen. Aktuell sind dort 150 Nutzer registriert, die wöchentliche Klickrate liegt bei 1.000 Klicks. Erste Kooperationsprojekte einzelner Partnerfirmen laufen an. Für Hodel stehen in den letzten beiden Monaten des Jahres vor allem Mitarbeitergespräche im Fokus. „Das Team und ich, wir müssen uns gegenseitig kennenlernen“, unterstreicht der neue Vertriebsleiter. Daher setzt Hodel auf bewährte Prozesse. Zudem fahndet Peoplefone nach einem Regionalmanager Nord sowie einem Innendienstkollegen, der Hodel beim Partnermanagement unterstützt.

Matchmaker+ Anbieter zum Thema

[zu Matchmaker+](#)

Lesen sie mehr zum Thema

[STARFACE GmbH](#)[Telefone \(VoIP, ISDN, DECT, etc.\)](#)[IP-Telefonie](#)[Vertriebspartner](#)[Service-Provider](#)

Weitere Artikel zu STARFACE GmbH