



Roland Bernhard

12. Mär 2026

## Peoplefone baut Partnervertrieb aus

Mit Michael Mai übernimmt ein neuer Vertriebsleiter die Verantwortung für den Partnerkanal von Peoplefone Deutschland. Der IT- und Vertriebsexperte soll das Netzwerk der Systemhauspartner weiter ausbauen und die Betreuung intensivieren.



Michael Mai hat beim Cloud-Telefonieanbieter Peoplefone die Leitung des Partnervertriebs in Deutschland übernommen

© Peoplefone

Michael Mai hat beim Cloud-Telefonieanbieter Peoplefone die Leitung des Partnervertriebs in Deutschland übernommen. In dieser Funktion verantwortet er die

Weiterentwicklung des Partnernetzwerks sowie den Ausbau der regionalen Betreuung der Systemhäuser.

Mai stammt aus Welzheim im Schwäbischen Wald und startete seine berufliche Laufbahn zunächst in der Finanzbranche, bevor er in den IT-Vertrieb wechselte. In den vergangenen rund 15 Jahren war er vor allem im B2B- und indirekten Vertrieb der IT-Branche tätig. Seine Erfahrung reicht von Hard- und Software über Customer Services bis hin zu Projektleitung und Channel-Management. Eine wichtige Station war das IT-Unternehmen Compris in Ludwigsburg. Dort entwickelte und betreute er Vertriebskonzepte für IT- und Telekommunikationshersteller in der DACH-Region und arbeitete später auch an internationalen Projekten.

## **Mehr regionale Präsenz**

Bei Peoplefone soll Mai vor allem den Ausbau des Partnernetzwerks vorantreiben. Gleichzeitig will er bestehende Kooperationen enger begleiten. „Ein Silberpartner heute kann morgen Goldpartner sein – wenn wir ihn richtig begleiten“, beschreibt er seinen Ansatz.

Ein konkretes Vorhaben ist die Neuorganisation der Vertriebsstruktur. Statt bislang drei Regionen soll der Vertrieb künftig in vier Gebiete aufgeteilt werden: Südost, Südwest, Nord und West. Ziel ist eine stärkere regionale Präsenz und häufigere Besuche bei den Partnern. Viele Systemhäuser erwarteten eine engere Betreuung vor Ort, so das Unternehmen.

Nach Angaben von Peoplefone umfasst das Partnernetzwerk derzeit rund 1.000 Systemhäuser. Diese sollen künftig stärker im Tagesgeschäft unterstützt werden – etwa bei der Portierung von Anschlüssen, bei Tariffragen oder in der Projektberatung.

Dabei gehe es nicht nur um die Gewinnung neuer Kunden, sondern auch um Unterstützung bei laufenden Projekten. Um dies umzusetzen, will das Unternehmen zusätzliche Ressourcen im Partnerumfeld bereitstellen und Prozesse vereinfachen, etwa beim Onboarding neuer Partner oder bei der Vertriebsunterstützung.

## **Neuer Support und Partnerveranstaltungen**

Flankiert werden die Maßnahmen durch einen erweiterten Support. Seit diesem Monat bietet Peoplefone einen 24/7-Support an. Nach Unternehmensangaben handelt es sich dabei nicht um ein klassisches Callcenter: Partner sollen auch außerhalb der üblichen Zeiten Ansprechpartner erreichen, die bereits mit ihren Projekten vertraut sind.

Für das laufende Jahr plant der Anbieter zudem weitere Partnerveranstaltungen in allen vier Vertriebsregionen. Die regelmäßigen Stammtische sollen dem Austausch

zwischen Systemhäusern dienen und Raum für technische Themen sowie Fragen zum Geschäftsaufbau bieten. Neben den regionalen Partner-Account-Managern wollen auch Vertriebsleiter Mai und Geschäftsführer Felix Pflüger an mehreren Terminen teilnehmen.



## Neueste Beiträge



DISTRIBUTION

### TD Synnex Maverick erweitert Portfolio mit Barco

🕒 3 Minuten



Roland Bernhard

12. Mär 2026



CONSUMER COMMUNICATIONS

### Telekom bleibt wertvollste deutsche Marke

🕒 2 Minuten



Roland Bernhard

12. Mär 2026



CONSUMER COMMUNICATIONS

### Europäisches Jolla Phone wird bald Realität