

[Home](#) > [Office & Kommunikation](#) > [News](#) > Peoplefone holt Vertriebsprofi für den Partnervertrieb

Michael Mai soll Partnernetzwerk strategisch ausbauen

Peoplefone holt Vertriebsprofi für den Partnervertrieb

IT- und Vertriebsprofi Michael Mai soll das Partnernetzwerk des Telefonieanbieters Peoplefone strategisch ausbauen und die Betreuung der derzeit rund 1.000 Systemhäuser mit seinem Team verstärken.

Autor: Michaela Wurm • 18.3.2026 • ca. 1:35 Min



Michael Mai, Leiter Partnervertrieb bei Peoplefone

Michael Mai wird neuer Vertriebsleiter bei Peoplefone Deutschland. Der IT- und Vertriebsprofi soll das Partnernetzwerk des Telefonieanbieters strategisch ausbauen und die Partnerbetreuung mit seinem Team verstärken.

Als Leiter des Partnervertriebs will er das Netzwerk regional ausbauen und bewährte Partnerschaften mit dem Beirat zukunftssicher aufstellen. Beide Ziele hängen für ihn eng zusammen. Denn „ein Silber- heute kann morgen Goldpartner sein – wenn wir ihn richtig begleiten“, so Mai.

Ein Kernanliegen von Mai ist es, dem Partnernetzwerk – das derzeit rund 1.000 Systemhäuser umfasst – mehr zeitliche Spielräume zu ermöglichen. Dies könne eine direkte Unterstützung im Kundenkontakt sein, etwa bei der Portierung oder Tarifberatung. Im Fokus steht dabei nicht mehr ausschließlich das Neukundengeschäft, sondern auch Projektberatung sowie Support im Tagesgeschäft. Peoplefone stellt deshalb zusätzliche

Ressourcen bereit, um die Partner zu entlasten. Mai will dafür auch schlanke Prozesse entwickeln - vom vereinfachten Onboarding bis hin zu strukturierter Vertriebsunterstützung.

Matchmaker+ Anbieter zum Thema



Schnell und günstig
Kontakt zu neuen Kunden
Jetzt Premiumanbieter werden! Mehr erfahren

[zu Matchmaker+](#)

Mehr Partnerunterstützung und 24/7-Support

Ein zentrales Vorhaben ist außerdem die Neuaufteilung der bislang drei Vertriebsregionen in die vier Regionen Südost, Südwest, Nord und West. Kürzere Anfahrtswege sollen die Besuchsfrequenz erhöhen und wie von den Partnern gewünscht mehr persönliche Präsenz und Unterstützung vor Ort ermöglichen.

Flankiert wird dies durch einen 24/7-Support, den Peoplefone diesen Monat eingeführt hat. Dabei handelt es sich nicht um ein klassisches Callcenter. Die Partner erreichen vielmehr ihre gewohnten Support-Mitarbeiter, die sie auch aus dem Tagesgeschäft kennen.

Für das laufende Jahr plant das Unternehmen die Fortführung der Stammtische in allen vier Vertriebsgebieten. Sie bieten Partnern eine Gelegenheit zum Austausch untereinander, etwa zu technischen Themen oder unternehmerischen Aufgaben. Neben den jeweiligen Partner-Account-Managern stehen Vertriebsleiter Mai, und bei mehreren Terminen auch Geschäftsführer Felix Pflüger, für Gespräche bereit.

Langjährige Erfahrung im B2B und Partnervertrieb

Mai stammt aus Welzheim im Schwäbischen Wald und begann seine berufliche Laufbahn in der Finanzbranche, bevor er in den IT-Vertrieb wechselte. Seither sammelte er über 15 Jahre Erfahrung im B2B- und indirekten Vertrieb der IT-Branche – von Hard- und Software über Customer Services bis hin zu Projektleitung und Channel-Management.

Ein prägendes Kapitel war die Tätigkeit bei Compris in Ludwigsburg. Hier war er für Konzeptentwicklung und deren Umsetzung für diverse IT- und TK-Hersteller in der DACH-Region verantwortlich und erweiterte die Zusammenarbeit auf internationale Projekte.

[Newsletter](#) [Events](#) [Datenschutz](#) [Impressum](#)

connect
professional

© 2026 Five Monkeys Tech GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

[connect](#) [connect living](#)