



© Plus Promotion Sales

Neue Taskforce für POS-Marketing

Plus Promotion Sales erweitert Gesellschafterkreis und startet mit Partnern des SSI-Netzwerks eine DACH-Unit.

Führungsriege

Die Plus Promotion Sales-Chefinnen Tamara Wagner-Trenkowitz (l.) und Andrea Tassul-Kobl Müller mit ihrem neuen Partner Georg Linnerth.

••• Von Britta Biron

Durch die bereits seit 13 Jahren bestehende Mitgliedschaft beim Sales Services International Network (SSI), einer Kooperation inhabergeführter POS-Agenturen in ganz Europa, hat Plus Pro-

motion Sales schon eine Menge Erfahrung in der Planung und Durchführung von Kampagnen auf internationaler Ebene. Mit der Gründung einer eigenen DACH-Unit wurde jetzt der logische nächste Schritt gesetzt.

„Das Field Marketing-Geschäft wird immer internationaler. In den letzten Jahren haben

wir einen deutlichen Anstieg von Kundenanfragen für länderübergreifende Projekte im deutschsprachigen Raum bemerkt und gemeinsam mit Partneragenturen aus dem SSI-Netzwerk schon eine Reihe großer Pitches, zum Beispiel Unilever, Tchibo oder Puma, gewonnen. Aber wir sind überzeugt, dass sich dieser Be-

reich noch deutlich ausbauen lässt“, erklärt Andrea Tassul-Kobl Müller, Gründerin und Geschäftsführerin von Plus Promotion Sales.

Um die neue DACH-Unit, die unter der Marke TMS DACH im Sommer mit der TMS Group in Deutschland und der Schweizer Promotion Tools gegrün-