Mapal mit neuen Impulsen im Vertrieb

Artikel vom **4. November 2026**
Präzisionswerkzeuge allgemein

Mapal stellt zwei Führungsfunktionen im Vertrieb neu auf: Georg Kassek übernimmt die Region DACH-HU, Indrajit Rana leitet das Sales-Management-Office. Der Fokus liegt auf regionaler Marktbearbeitung, Vertriebsprozessen und einer kundennahen Organisation.



V. l.: Indrajit Rana und Georg Kassek ergänzen seit November das Vertriebsteam des Werkzeugherstellers (Bild: Mapal).

Zum 1. November 2026 hat Mapal zwei Führungspositionen im Vertrieb besetzt. Georg Kassek übernimmt als Senior Director Sales DACH-HU die Verantwortung für Deutschland, Österreich, die Schweiz und Ungarn. Indrajit Rana verantwortet als Director Sales Management Office die Gestaltung und Weiterentwicklung der globalen Vertriebsstrategie und der Vertriebsprozesse.

Vertrieb für DACH-HU

Georg Kassek bringt mehr als 20 Jahre internationale Erfahrung im B2B-Vertrieb mit. In seiner bisherigen Laufbahn war er unter anderem für Vertriebsstrategie und Geschäftsentwicklung im deutschen Markt zuständig, führte bereichsübergreifende Teams und betreute strategische Großkunden. Dabei sammelte er Erfahrung in der

Vermarktung technischer Lösungen für die Fertigungsindustrie. In seiner neuen Funktion bei Mapal soll Kassek die Transformation der Vertriebsorganisation DACH-HU voranbringen. Im Mittelpunkt stehen die strategische Weiterentwicklung des Vertriebs in der Region, die Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale sowie der Ausbau des Lösungs- und Partnergeschäfts. Außerdem soll er Strukturen und Abläufe weiterentwickeln, um Kundenorientierung und Leistungsfähigkeit des Vertriebs zu stärken.

Globales Sales-Management-Office

Indrajit Rana verfügt laut Informationen von Mapal über 22 Jahre internationale Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Customer Experience und Market Intelligence im B2B?Umfeld. Seine berufliche Laufbahn umfasst verschiedene Industriebereiche, darunter die industrielle Fertigung, die Automobilindustrie und die Medizintechnik. Seine Schwerpunkte lagen bislang insbesondere auf Vertriebsexzellenz, Kundenorientierung und Marktanalysen. Als Director Sales-Management-Office wird Rana die globale Vertriebsstrategie und Vertriebsprozesse optimieren, kontinuierliche Verbesserungen verankern und die künftige Vertriebsorganisation mitgestalten. Ziel ist es, Marktnähe und Reaktionsfähigkeit zu erhöhen sowie die interne Effizienz zu steigern. Mit den beiden Besetzungen will das Unternehmen die regionale Marktbearbeitung und die globalen Vertriebsprozesse stärken. Damit sollen Voraussetzungen für langfristiges Wachstum geschaffen werden.

Hersteller aus dieser Kategorie

Hartmetall-Werkzeugfabrik Paul Horn GmbH
Horn-Str. 1
D-72072 Tübingen
07071 7004-0
info@de.horn-group.com
www.horn-group.com
Firmenprofil ansehen

Lukas-Erzett GmbH & Co. KG
Gebrüder-Lukas-Str. 1
D-51766 Engelskirchen
02263 84-0
le@lukas-erzett.de
www.lukas-erzett.com
Firmenprofil ansehen

© 2025 Kuhn Fachverlag