

Aon baut regionale Vertriebsaktivitäten weiter aus - Moritz Scheckenbach wird neuer Vertriebsleiter für die Region Mitte



Moritz Schenckenbach

© Aon

Der Erstversicherungsmakler von Aon stärkt seinen innerdeutschen Vertrieb und erweitert die Vertriebsleitung ab dem 1. Juli 2022 mit Moritz Scheckenbach. Der 38-jährige wird die vertrieblichen Aktivitäten sowie die Neukundengewinnung der Region Mitte steuern und außerdem die Gründung eines Sales Best Practice Hub für die Aon Regionen in Süd- und Ostdeutschland vorantreiben.

Moritz Scheckenbach ist studierter Betriebswirt und war die letzten 15 Jahre für den HDI SE Global in verschiedenen Positionen tätig, zuletzt als Leiter Vertrieb Direkt. In dieser Rolle verantwortete er die Vertriebssteuerung und Entwicklung in Deutschland. Davor hatte er verschiedene Fach- und Führungspositionen im Großkundenvertrieb bzw. im Underwriting inne. Außerdem bringt Scheckenbach vielfältige Projekterfahrungen mit. So leitete er strategische Projekte im Direktvertrieb und hat Best Practice Communities und Plattformen aufgebaut.

„Hinter uns liegt eines der besten Geschäftsjahre unserer Unternehmensgeschichte“, sagt Harald Resche, Geschäftsführer Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH. „Auf diesem Erfolg wollen wir uns nicht ausruhen. Von der Verstärkung unserer Teams in den Regionen versprechen wir uns neben weiterer Expertise auch zusätzliche Wachstumsimpulse.“ Und Mark-Dominik Thofern, ebenfalls Geschäftsführer Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH, ergänzt: „Mit Moritz Scheckenbach haben wir nicht nur einen Kollegen an Bord geholt, der uns dabei unterstützt, unsere Expansionsstrategie im Bereich internationaler Industrieunternehmen konsequent voranzutreiben, sondern der auch in der Lage ist, die Entwicklung von innovativen, marktnahen und maßgeschneiderten Lösungen für unsere Großkunden in der Region Mitte und darüber hinaus sicher zu stellen. Wir freuen uns sehr, mit Moritz Scheckenbach im Rahmen einer Sales Hub Struktur die vertriebliche Zusammenarbeit in den stark wachsenden südlichen Regionen weiter zu intensivieren und auszubauen. Mit unserer regionalen Struktur stellen wir eine fokussierte Marktbearbeitung entlang des professionellen Vertriebswegs sicher und können nah an unseren Kunden agieren und deren lokalen, ökonomischen und kulturellen Unterschieden Rechnung tragen.“