

Krampe stärkt Vertrieb und After Sales in Frankreich

Artikel vom **26. Oktober 2026**

Abesetz- und Abrollkipperaufbauten

Krampe Fahrzeugbau stärkt den französischen Markt: Anthony Pellerin unterstützt künftig Vertrieb und After Sales in Ostfrankreich. Gemeinsam mit Morgan Segretain soll er Kunden und Handelspartner enger betreuen und die Marktpräsenz ausbauen.



Anthony Pellerin verstärkt das Team im Vertrieb und After Sales für den französischen Markt. (Bild: Krampe Fahrzeugbau GmbH)

Krampe Fahrzeugbau GmbH erweitert seine Aktivitäten auf europäischen Exportmärkten und richtet den Blick dabei unter anderem auf Frankreich. Parallel zur Einführung neuer Fahrzeugbaureihen und zum Ausbau der Produktionskapazitäten am Standort Coesfeld verstärkt der westfälische Fahrzeughersteller die Betreuung des französischen Marktes. Anthony Pellerin übernimmt künftig Aufgaben in Vertrieb und After Sales und bringt dafür Erfahrung aus Technik, Kundenbetreuung und Geschäftsentwicklung mit. Pellerin begann seine berufliche Laufbahn als Techniker und war zunächst in der Aufzugsbranche tätig. Anschließend wechselte er in den Bereich Flurförderzeuge, wo er rund 14 Jahre Erfahrung sammelte. Dort entwickelte er sich vom Techniker über die Position des Regionalleiters bis zum Key Account Manager After Sales bei Jungheinrich. Neben seiner technischen Expertise rückte dabei die Geschäftsentwicklung zunehmend in den Mittelpunkt seiner Arbeit. **Betreuung in Ost- und Westfrankreich** Im französischen Vertriebsteam arbeitet Anthony Pellerin künftig an der Seite von Morgan Segretain. Pellerin ist für Ostfrankreich zuständig, Segretain betreut den Westen des Landes. Gemeinsam sollen sie eine breitere Marktbetreuung ermöglichen und die Zusammenarbeit mit Handelspartnern und Kunden intensivieren. Der Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen prägt Pellerins Arbeitsweise. Dieses Know-how soll er

nun einbringen, um die Entwicklung des französischen Marktes voranzutreiben. »Der Einstieg bei Krampe ist für mich eine spannende neue Herausforderung. Ich möchte aktiv zum Wachstum der Marke in Frankreich beitragen und ihre Präsenz langfristig stärken. Besonders wichtig ist mir dabei, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen, enge Beziehungen aufzubauen und gemeinsam nachhaltige Lösungen zu entwickeln«, erklärt Pellerin. **Transportlösungen für mehrere Einsatzbereiche** Das Unternehmen entwickelt und baut kundenspezifische Transportlösungen. In Deutschland entstehen Fahrzeuge für Land- und Forstwirtschaft, Bauindustrie, Entsorgungsunternehmen sowie Kommunen. Zum Portfolio zählen unter anderem Muldenkipper, Abschiebewagen, Erdbaukipper, Hakenlift-Fahrzeuge, Häckseltransportwagen und Dreiseitenkipper. Darüber hinaus ist der Hersteller seit über 40 Jahren im Sonderfahrzeugbau tätig und exportiert etwa ein Drittel seiner Produktion ins europäische Ausland und nach Übersee.

Hersteller aus dieser Kategorie
