Neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Wacker Neuson

Artikel vom **6. November 2026**
Baumaschinen

David Forbes verantwortet seit September 2026 den Vertrieb Deutschland bei Wacker Neuson. Der Manager bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in Bau- und Baumaschinenbranche mit und soll Kunden- sowie Händlerbeziehungen weiter stärken.



David Forbes verantwortet seit September 2026 den Vertrieb von Wacker Neuson in Deutschland. (Bild: Wacker Neuson SE)

David Forbes hat zum 1. September 2026 die Leitung Vertrieb Deutschland übernommen. Er bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Bau- und Baumaschinenbranche mit. Bereits von 2007 bis 2012 war er in verschiedenen

internationalen Vertriebsfunktionen sowie als Vertriebs- und technischer Trainer tätig. Danach sammelte er bei Caterpillar Financial Services und Caterpillar Inc. internationale Vertriebs- und Führungserfahrung, zuletzt als Senior Global Account Manager für internationale Key Accounts in München. **Vertrieb und Kundennähe im Fokus** In seiner neuen Funktion soll Forbes die Entwicklung des Deutschlandgeschäfts weiter begleiten und die Zusammenarbeit mit Kunden sowie Händlerpartnern stärken. Im Mittelpunkt stehen laut Mitteilung die Nähe zu den Kunden, das Erschließen von Marktpotenzialen und die Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation. »Mit David Forbes gewinnen wir eine Führungspersönlichkeit, die unser Unternehmen bereits bestens kennt und gleichzeitig wertvolle internationale Perspektiven mitbringt. Seine langjährige Erfahrung im Vertrieb, sein Verständnis für die Anforderungen unserer Kunden sowie seine Branchenkompetenz machen ihn zur idealen Besetzung für diese Schlüsselposition«, sagt Fred Cordes, Geschäftsführer der Wacker Neuson Vertrieb Deutschland GmbH. »Meine Rückkehr zu Wacker Neuson war eine bewusste Entscheidung. Ich kenne das Unternehmen, seine Stärken und unsere Kunden sehr gut und freue mich darauf, gemeinsam mit dem Vertriebsteam neue Impulse zu setzen. Dabei möchte ich insbesondere die Nähe zu unseren Kunden weiter stärken, Marktpotenziale gezielt erschließen und unsere Vertriebsorganisation konsequent weiterentwickeln«, sagt Vertriebsleiter David Forbes. **Portfolio für Bau, Kommunen und Industrie** Das Deutschlandgeschäft umfasst Beratung, Verkauf, Miete, Finanzierung, Service und Ersatzteilversorgung. Mehr als 50 Niederlassungen, Händlerpartner sowie Logistik- und Ersatzteilzentren sollen die Betreuung von Kunden im Bauhauptgewerbe, im Garten- und Landschaftsbau, bei Kommunen, in der Vermietung und in der Industrie unterstützen. Zum Portfolio gehören unter anderem Innen- und Außenrüttler für die Betonverdichtung, Stampfer, Vibrationsplatten und Walzen für die Bodenverdichtung, Aufbruch- und Schneidgeräte, Beleuchtung, Generatoren und Pumpen sowie kompakte Bagger, Lader und Dumper. Ergänzend nennt das Unternehmen E-Produkte der zero-emission-Reihe und digitale Angebote.

Hersteller aus dieser Kategorie

Auktion & Markt AG, Autobid.de
Sandbornstr. 2
D-65197 Wiesbaden
0611 44796-750
autobid@auktion-markt.de
www.autobid.de
Firmenprofil ansehen

Zeppelin Rental GmbH
Graf-Zeppelin-Platz 1
D-85748 Garching
089 32000-0
info-rental@zeppelin.com
www.zeppelin-rental.com
Firmenprofil ansehen

© 2025 Kuhn Fachverlag