

ZAHNGOLDRECYCLING: Umweltschutz goes Patientenbindung

Den Regenwald schützen, die Praxis positionieren und zugleich Patienten begeistern? Das Thema Zahngoldrecycling eignet sich ideal für Praxismarketing mit Umweltaspekt: Denn mit nur 0,5 Promille CO₂ hat recyceltes Zahngold eine deutlich bessere Umweltbilanz als Gold aus Minen oder Bergwerken. Und das grüne Engagement ist bei Kulzer in besten Händen! So unterstützt das Hanauer Dentalunternehmen Zahnärzte nicht nur beim Sammeln in der Praxis sowie mit einer transparenten Abwicklung von Abholung bis Auszahlung, sondern auch mit einem attraktiven und kostenfreien Aktionspaket für einen gelungenen Praxisauftritt. Bereits am Empfangstresen macht eine ansprechende Urkunde zum Umweltschutz auf das Zahngoldrecycling aufmerksam und leitet den Blick gezielt auf eine praktische und sichere Sammeldose.

Interessierte Patienten finden im Wartezimmer Aufsteller und Flyer mit entsprechenden Patienteninformationen. Passgenaue Texte für die Homepage der Zahnarztpraxis und ihre Social-Media-Accounts runden das Marketing ab und holen die junge und umweltbewusste Zielgruppe bereits bei der Suche nach einer Zahnarztpraxis ab. Zusammen mit den Patienten umweltbewusst und sozial handeln – der Erlös aus dem recycelten Zahngold kann übrigens an gemeinnützige Organisationen nach Wahl gerichtet werden. Mehr Informationen unter Tel.: 0800 4372522/Wahltaste 3.



Landingpage
ZAHNGOLD



Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522 • www.kulzer.de/zahngold

[Infos zum Unternehmen](#)

DAISY stellt Vertrieb neu auf

Die DAISY Akademie + Verlag GmbH mit Sitz in Heidelberg stärkt die eigene Vertriebsspitze. Seit Juli ist mit Mario Decker ein Hochkaräter mit umfassenden Branchenkenntnissen bei einem der Marktführer für Abrechnungswissen an Bord. Zuletzt verantwortete der 52-Jährige rund drei Jahre lang den bundesweiten Verkauf beim Factoring-Unternehmen PVS Reiss GmbH und war dort insgesamt über neun Jahre in verschiedenen Positionen tätig. Zuvor sammelte er Erfahrungen als Vertriebsmanager bei BFS health finance GmbH und war lange Zeit als Vertriebscoach aktiv. Decker wird die neu geschaffene Position des Vertriebsleiters Außendienst übernehmen und damit dem langjährigen Vertriebsleiter Oliver Holzmann zur Seite stehen. Holzmann wird sich zukünftig verstärkt um den Ausbau des Innendienstes und die Weiterentwicklung der Kommunikationsstrategien kümmern. „Mit der Neuausrichtung begeht DAISY einen Paradigmenwechsel in der Vertriebsstrategie und setzt erstmals in der über 45-jährigen Firmengeschichte auf einen eigenen Außendienst“, blickt die geschäftsführende Gesellschafterin Sylvia Wuttig voller Zuversicht auf eine vielversprechende Zukunft.

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Tel.: +49 6221 40670

www.daisy.de



Mario Decker, Vertriebsleiter Außendienst
der DAISY Akademie + Verlag GmbH.