

Aleš Suhorepec z majem 2024 prevzema vodenje BMW Slovenija.



Aleš Suhorepec s prvim majem prevzema vodenje BMW Slovenija. Christopher Puth, ki je skrbel za slovenski trg od avgusta 2019, bo nadaljeval svojo kariero kot Generalni direktor BMW Hellas v Grčiji, obenem pa bo tudi vnaprej odgovoren za uvozniške trge EU, in sicer za Malto, Ciper in Hrvaško.

Ljubljana, marec 2024. Aleš Suhorepec bo s prvim majem 2024 postal Generalni direktor BMW Slovenije. A. Suhorepec se je skupini BMW pridružil leta 2013 kot Direktor prodaje za vozila BMW in MINI v Sloveniji. Z letom 2021 je ob prodaji prevzel tudi vodenje marketinga in s tem odgovornost za blagovne znamke, obenem pa je od vsega začetka aktivno vpleten v projekt direktne prodaje, ki bo v naslednjem letu zaživel tudi v Sloveniji za MINI. Preden se je pridružil skupini BMW je deloval na več vodilnih pozicijah v avtomobilski branži, in sicer od financiranja prodaje vozil za več blagovnih znamk do odgovornosti za prodajo dveh avtomobilskih znamk za slovenski trg. Avtomobilski branži je posvetil svojo kariero in ji je predan že od leta 1991 ter jo aktivno sooblikuje že 33 let.

Korporativno komuniciranje
Sporočilo za javnost

Marec, 2024

Christopher Puth, ki je vodil BMW Slovenijo od avgusta 2019, bo nadaljeval svojo kariero kot Generalni direktor BMW Hellas v Grčiji, obenem pa bo tudi vnaprej odgovoren za uvozniške trge EU, in sicer za Malto, Ciper in Hrvaško. Pod njegovim vodstvom je BMW Slovenija naredila pomemben preboj na področju elektromobilnosti in dosegla, da je bilo v letu 2023 že kar vsako tretje registrirano vozilo BMW Group električno ali priključno hibridno, obenem pa ima BMW Slovenija trdno vodstvo v najvišjem in najprestižnejšem segmentu vozil, pa tudi v segmentu visokozmogljivih športnih vozil med najbližjima nemškima konkurentoma. V letu 2023 je BMW Motorrad presegel izjemen mejnik in prodal več kot 400 motorjev v Sloveniji, oddelek poprodaje prav tako vsako leto dosega rekordne rezultate.

C. Puth je vodil slovenski trg v nestanovitnih in negotovih časih korone, izzivov v proizvodnji in gospodarske nestabilnosti. Kljub zahtevnim okoliščinam, skozi katere je uspešno vodil trgovsko mrežo, je le-ta že v letu 2021 dosegla predkoronske prodajne rezultate. V času njegovega vodenja se je tudi konsolidirala trgovska mreža, ki je postala močnejša, stabilnejša in pripravljena na prihodnji model direktne prodaje.