



peoplefone GmbH

<http://www.peoplefone.de/> <<http://www.peoplefone.de/>>[f book.com/peoplefone.gmbh](https://www.facebook.com/peoplefone.gmbh)[X <https://twitter.com/peoplefone\\_de>](https://twitter.com/peoplefone_de)[▶ <https://www.youtube.com/channel/UCoPnMvEYAWm1VfF8knUm0Qg>](https://www.youtube.com/channel/UCoPnMvEYAWm1VfF8knUm0Qg)[in <https://de.linkedin.com/company/peoplefone-gmbh>](https://de.linkedin.com/company/peoplefone-gmbh)[Aktuelles](#) [Über uns](#)[Nachricht senden](#)[Alle](#) [Nachrichten](#) [Produkte](#) [Veranstaltungen](#)[< zurück](#)

14.11.2023

## „Heute bin ich ein Teamplayer“

Daniel Hodel ist neuer Teamleiter Vertrieb bei peoplefone Deutschland. Der 41-jährige arbeitete zuvor viele Jahre bei Starface und ist ein langjähriger Marktkenner.

### Herr Hodel, schon im neuen Job angekommen?

Daniel Hodel: Mein Telefon geht und ich habe einen E-Mailaccount – so sollte es sein bei einem Telefonieprovider. Nein, im Ernst: ich bin sehr gut angekommen bei der peoplefone. Nach drei Monaten zuhause waren die ersten Tage sehr vollgepackt. Aber das Team hat mich sehr herzlich empfangen. Das ist wohl der Unterschied, wenn man in ein familiäres Unternehmen kommt. Ich freue mich sehr hier zu sein.

### Was sind Ihre größten Herausforderungen?

DH: Inflation, Kriege und Klimakrise erschaffen immer wieder neue Marktbedingungen. Ich denke, das ist das neue Normal. Damit müssen wir lernen umzugehen. Was die Telefonie betrifft, geht es künftig noch stärker darum, eine Balance mit Microsoft Teams zu finden. Aber das ist auch immer vom Kunden abhängig. Ein kleiner Handwerksbetrieb hat andere Bedürfnisse als eine Agentur mit 40 Beschäftigten. Dem ersten reicht ein Festnetz und ein Handy. Die Agentur muss sicher verstärkt mit Videokonferenzsystemen arbeiten, um online präsentieren zu können und mit Kunden weltweit in Meetings mit mehreren Menschen zu agieren.

### Wie wollen Sie die Herausforderungen der Zukunft meistern?

DH: Genauso bedürfnisorientiert wie beschrieben. Außerdem wollen wir bei peoplefone wachsen. Dafür werden wir die Voraussetzungen schaffen. Aktuell suchen wir noch Leute für den Außen- und Innendienst im Vertrieb. Und weil ich Erfahrung im Recruiting habe, weiß ich, dass gute Vertriebler nicht gerade Schlange stehen. Es ist meine Aufgabe, diese Personen zu finden.

### Wie wurde der Wechsel in der Branche aufgenommen?

DH: Ich war ja ein Vierteljahr von der Bildfläche verschwunden, daher hat der Markt bisher kaum reagiert. Ein paar sehr vertraute Kunden haben das sicher mitbekommen. Mehr Leute aber nicht. Dieses Interview, verbunden mit meinem Auftauchen hier bei peoplefone, wird das vermutlich ändern. Darauf freue ich mich. Es ist genau die Aufgabe, die ich gesucht habe. Nach 14 Jahren war es Zeit für etwas Neues. Und mit meinem alten Arbeitgeber bin ich auch nicht im Bösen auseinander gegangen. Das ist mir wirklich wichtig.

### Erzählen Sie noch etwas über sich?

DH: Meine Mutter ist Österreicherin, daher bin ich mit dem Skifahren aufgewachsen. Ich war wirklich gut, fuhr mehrfach bei den deutschen Meisterschaften mit. Die Kehrseite des Erfolgs: Ich war ein Einzelkämpfer. Das hat sich inzwischen verändert. Heute sehe ich mich viel mehr als Teamplayer, mag zum Beispiel kein Einzelbüro. Ich will viel lieber Teil von etwas sein. Ansonsten halte ich mich für gradlinig und halte meine Zusagen. Im familiären Umfeld kann ich auch mal emotional sein. Mein kleiner Sohn bringt mich immer wieder wahlweise zum Lachen oder Verzweifeln.

