Pressemeldung Schömberg, den 14.10.2025

Wenn Technik auf Vertrieb trifft – und Erfahrung zum Erfolgsfaktor wird
priomold stärkt den Kundenfokus mit technischem Vertriebs-Know-how

Bei priomold GmbH verschmelzen Technik, Geschwindigkeit und Kundennähe zu einer klaren Erfolgsformel. Jetzt geht das Unternehmen den nächsten Schritt: Mit dem Wechsel von Stefan Geist aus der Konstruktion in den Vertrieb setzt priomold auf noch mehr technisches Verständnis im direkten Kundenkontakt – und stärkt damit den Anspruch, Projekte von der ersten Anfrage bis zum fertigen Bauteil schnell, lösungsorientiert und technisch auf höchstem Niveau zu begleiten.

„Unsere Kunden erwarten keine Verkäufer, sondern Partner, die ihre Sprache sprechen“, betont Geschäftsführer Thomas Schönbucher. „Mit Stefans Erfahrung aus der Konstruktion können wir technische Herausforderungen noch gezielter einschätzen und schneller in konkrete Lösungen übersetzen.“

Vom CAD-Modell zum Kundengespräch

Mehrere Jahre lang war Stefan Geist Teil des priomold-Konstruktionsteams. Dort hat er hunderte Werkzeuge konzipiert, komplexe Bauteilgeometrien analysiert und dafür gesorgt, dass Prototypen und Kleinserien in Rekordzeit Realität wurden. Diese Erfahrung bringt er nun in den Vertrieb ein – mit einem Ziel: Kunden noch frühzeitiger, präziser und praxisnäher zu beraten.

„Ich kenne die Denkweise der Konstrukteure und die typischen Stolpersteine in der Teileentwicklung“, erklärt Geist. „Jetzt kann ich dieses Wissen direkt in der Projektanbahnung nutzen – und unseren Kunden zeigen, wie sie durch die richtige Werkzeugstrategie Zeit und Kosten sparen.“

Technik trifft Vertrieb – und das Ergebnis ist Geschwindigkeit

Die Entscheidung für den internen Wechsel steht sinnbildlich für die Kultur bei priomold: flache Hierarchien, schnelle Entscheidungen und eine starke Entwicklungsperspektive. Das Unternehmen fördert gezielt Mitarbeitende, die ihr technisches Know-how in neue Rollen einbringen möchten – besonders in den Bereichen Projektmanagement und Vertrieb, wo Fachwissen zum Schlüsselfaktor wird.

„Wir wachsen stark – aber ohne unsere Hands-on-Mentalität aufzugeben“, ergänzt Thomas Schönbucher, einer der beiden Geschäftsführer. „Dass sich Mitarbeitende wie Stefan intern weiterentwickeln, zeigt, dass wir technische Exzellenz und Kundenorientierung nicht trennen, sondern verbinden.“

Kunden profitieren von praxisnaher Beratung

priomold beliefert Unternehmen aus Branchen wie Automotive, Medizintechnik, Industrie und Consumer Goods mit Kunststoffteilen für Prototypen und Kleinserien. Dabei zählt jede Stunde – besonders in der Produktentwicklung. Durch den verstärkten technischen Vertrieb können Entwicklungsingenieure und Einkäufer künftig noch schneller, individueller und technisch fundierter beraten werden.

„Unser Ziel ist es, die Kommunikation zwischen Kunde, Konstruktion und Werkzeugbau weiter zu beschleunigen“, so Geist. „Am Ende profitieren alle – durch verkürzte Abstimmungswege, präzisere Angebote und eine hohe Umsetzungssicherheit.“

Kontakt für Rückfragen
Ellen Wilhelm - Marketing-Managerin
+49 (0) 7084 976969 250
e.wilhelm@priomold.de

Über priomold GmbH

Die noch junge Firma, die von Thomas Schönbucher und Moritz Zumdick im Jahr 2015 gegründet wurde, hat sich auf die schnelle Lieferung von Kunststoff-Spritzgussteilen spezialisiert, bietet Werkzeugbau (über 500 neue Werkzeuge pro Jahr) für Prototypen und Kleinserien sowie Engineering-Support im Kunststoffbereich an. Wesentlich hebt sich priomold durch die kurzen Lieferzeiten für Werkzeuge, Spritzgussteile und additiv gefertigte Bauteile ab. Das schnellste Formenbauprojekt wurde in zwei Werktagen realisiert, durchschnittlich ist ein neues Werkzeug innerhalb von zwei bis drei Wochen fertiggestellt. www.priomold.de

Kontakt für Rückfragen
Ellen Wilhelm - Marketing-Managerin
+49 (0) 7084 976969 250
e.wilhelm@priomold.de