

Neuer Business Development und Global Sales Manager

Jochen Kamm treibt internationale Expansion von ARJES weiter voran

Mit einem erfahrenen Spezialisten im Bereich Zerkleinerungstechnik und Recycling setzt die ARJES GmbH einen wichtigen strategischen Schritt in Richtung gezielter Markterweiterung und internationaler Wachstumsimpulse.

Jochen Kamm bringt fundierte Branchenkenntnisse und einen breiten technischen Hintergrund mit. Seine berufliche Laufbahn begann in der Entwicklung von Antriebssystemen bei namhaften Herstellern in Deutschland und der USA, bevor er sich auf die Optimierung von Zerkleinerungstechnik spezialisierte. In seiner weiteren Tätigkeit verantwortete er bestehende Recyclinganlagen, standardisierte eingesetzte Technologien und konzipierte neue Recyclingtürme sowie Aufbereitungslinien für die stoffliche und thermische Verwertung. In diesem Zeitraum durfte Jochen auch die Qualität, Leistungsfähigkeit und vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Zerkleinerungstechnik von ARJES umfassend kennenlernen. Diese Kombinationen aus technischer Expertise, Prozesswissen und praxisnaher Erfahrung bilden das Fundament für seine neue Rolle bei der ARJES GmbH.

Verantwortungsbereich bei ARJES

Als neuer Business Development und Global Sales Manager übernimmt Jochen Kamm nicht nur vertriebliche Verantwortung, sondern vor allem die Aufgabe, die internationale Marktentwicklung von ARJES gezielt voranzutreiben. Zu seinen Aufgaben gehören:

- Strategische Erschließung neuer Märkte außerhalb Europas – mit Fokus auf Nord- und Südamerika
- Stärkere Marktdurchdringung durch gezielte Positionierung bestehender ARJES Produkte
- Aufbau neuer Vertriebspartner in bislang unbesetzten Märkten
- Weiterentwicklung der globalen Marktstrategie und Identifikation langfristiger Wachstumspotenziale

Mit diesem strategischen Ausbau verfolgt ARJES in dem kommenden Jahre ein zielgerichtetes, nachhaltiges Wachstum und eine noch breitere Aufstellung im internationalen Wettbewerb.

In der Zusammenarbeit mit seinen Geschäftspartnern setzt Jochen auf eine offene, ehrliche Kommunikation und pragmatische Lösungen, ganz nach dem Motto – Geht nicht, gibt's nicht!

„Der persönliche Kontakt mit Menschen verschiedenster Kulturen ist für mich superspannend. Entscheidend ist für mich, dem Kunden zuzuhören und seine Bedürfnisse genau zu verstehen. Mobile Maschinen und Zerkleinerungstechnik begleiten mich seit dem Studium. Recycling zählt weltweit zu den bedeutendsten Zukunftsthemen und ARJES vereint beides.“

Neben Technik und Produktportfolio überzeugten Jochen vor allem das kollegiale Miteinander, das angenehme Betriebsklima und die kurzen Entscheidungswege der ARJES GmbH.

Globale Expansion im Zusammenspiel

An der Seite von Jochen Kamm bleibt **Elke Ernest** weiterhin als Global Sales Managerin für Europa sowie den östlichen Weltmarkt – darunter Asien und Australien – verantwortlich. Gemeinsam bündeln sie Business Development und globales Vertriebsmanagement zu einer starken Einheit.

Presseveröffentlichung: 03.12.2025
Editor: Martin Priewe (ARJES GmbH)

Bildanhänge

Foto: Michael Müller (ARJES GmbH)



Bildunterschrift:

Jochen Kamm, neuer Business
Development und Global Sales Manager
bei der ARJES GmbH