



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

*Verkaufsleiter Thomas Jaraczewski verlässt Blanke-Systems GmbH*

## EIN NACHVOLLZIEHBARER ABSCHIED



Nach 23 Jahren verlässt Verkaufsleiter Thomas Jaraczewski den Iserlohner Systemanbieter im Bereich Fliesenzubehör Blanke Systems GmbH.  
Foto: Blanke



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

*Verkaufsleiter Thomas Jaraczewski verlässt Blanke-Systems GmbH*

## EIN NACHVOLLZIEHBARER ABSCHIED

Nach 23 Jahren verlässt der im Unternehmen und im Markt vielfach geschätzte Verkaufsleiter Thomas Jaraczewski die Blanke Systems GmbH. Nicht nur seine offene, ehrliche und humorvoll-direkte Art wird man vermissen, sondern auch seine über die mehr als zwei Jahrzehnte erworbene Erfahrung. Bis beim Iserlohner Systemanbieter im Bereich Fliesenzubehör die Nachfolge geregelt ist, stehen Peter W. Blanke gemeinsam mit den jeweiligen Gebietsmanagern als Ansprechpartner zur Verfügung.

Der Werdegang des sympathischen Vertriebsprofis Jaraczewski liest sich ein wenig wie ein Erfolgsroman a la Hollywood: Im Jahr 2000 startete der damals 19-jährige seine Ausbildung, wechselte vom Innen- in den Außendienst und war seit 2011 Verkaufsleiter für Fliesenzubehör und Bodensysteme des Familienunternehmens. Seine wertschätzender Umgang mit Marktpartnern und KollegInnen untermauerte seine erfolgreiche Tätigkeit und trug seinen Teil zur positiven wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens bei.

Doch nun ist nach 23 Jahren Schluss: „Für mich ist es Zeit etwas anderes zu machen. Nach 23 Jahren bei Blanke Systems und einer langen Geschichte hier im Unternehmen, möchte ich neue Wege gehen. Ich danke meinem Team und allen bei Blanke für die gemeinsame schöne Zeit und die Chancen, die ich hier bekommen habe“, erklärt der scheidende Vertriebsexperte, nicht ohne sich beim geschäftsführenden Gesellschafter für die einmalige Chance zu bedanken: „Ein persönlicher Dank geht an Peter Blanke für das Vertrauen und das Potential, das er in mir gesehen hat.“

„Auch wenn es mir als Unternehmer schwer fällt Thomas Jaraczewski gehen zu lassen, kann ich seinen Abschied gut nachvollziehen“, betont Peter Blanke. „Sich mit Anfang vierzig noch mal auf eine ganz neue Aufgabe einzulassen, passt nur allzu gut in seine persönliche und berufliche Entwicklungsgeschichte.“

Am Ende dieser gemeinsamen Erfolgsgeschichte ist es wenig überraschend, dass Kollegenkreis und Führungsebene des Familienunternehmens sich bei dem scheidenden Kollegen für sein Engagement bedanken und für den weiteren beruflichen Weg viel Erfolg wünschen.



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

Manu BLKThomasJaraczewski202305  
2.215 Zeichen



BLKThomasJaraczewski

Nach 23 Jahren verlässt Verkaufsleiter Thomas Jaraczewski den Iserlohner Systemanbieter im Bereich Fliesenzubehör Blanke Systems GmbH.

Foto: Blanke

xxx

**Blanke überzeugt.** Blanke Systems GmbH & Co. KG ist ein international tätiger Hersteller und Systemanbieter von Fliesenzubehör mit hohem Qualitätsanspruch und Wert. Kundennähe und jeweils auf die Märkte optimierte Vertriebsstrukturen und Logistik ermöglichen die erfolgreichen Aktivitäten in mehr als 80 Ländern. Mit dem frühzeitigen Erkennen von Marktentwicklungen legt man bei Blanke den Grundstein für Produktneuentwicklungen und baut so kontinuierlich sein Know-how aus. Die Produkte von Blanke helfen Handwerkern, Architekten und Planern dabei, gemeinsam überzeugende Arbeit zu leisten.

Weitere Informationen von:

Blanke Systems GmbH & Co. KG

Jana Trant, Stenglingser Weg 68-70, D-58642 Iserlohn

Fon +49 (0)2374 - 507 245, Fax +49 (0)2374 - 507 4230

Email: [trant@blanke-systems.de](mailto:trant@blanke-systems.de)

[www.blanke-blue-base.de](http://www.blanke-blue-base.de)

---

Pressekontakt Blanke Systems:

Flüstertüte - Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Sven-Erik Tornow, Entenweg 15, D-50829 Köln

Fon: 0221-27 89 004, Fax: 0221-27 89 009

E-mail: [Sven.Tornow@fluestertuete.de](mailto:Sven.Tornow@fluestertuete.de)

[www.fluestertuete.de](http://www.fluestertuete.de)