Artikel vom 18.03.2025 · Ausgedruckt am 13.11.2026, 04:25 Uhr

Online: https://spargel-erdbeerprofi-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/kubota-deutschland-gmbh-neues-management-trio/

Kubota (Deutschland) GmbH: Neues Management-Trio



Das neue Management-Trio der Kubota (Deutschland) GmbH (v.l.): Jan Wacker - Vertriebsleitung, Fabiano Hensen - Leiter Produktmanagement und Marketing und Bernhard Jäger - Business Development Manager
Foto: Kubota

Zum 1. Januar 2025 gibt es ein neues Management-Trio bei Kubota Deutschland, mit Jan Wacker in der Vertriebsleitung, Fabiano Hensen als Leiter des Produktmanagements und Marketings sowie Bernhard Jäger als Leiter Händlernetzentwicklung Business Development. Kubota Deutschland vertraut hier auf ein kompetentes und erfahrenes Führungsteam, um den Vertrieb zu stärken, Innovationen voranzutreiben und die Marktpräsenz weiter auszubauen.

„It’s all about people“ – Der Mensch im Mittelpunkt

„In Zeiten von technischem Fortschritt, Künstlicher Intelligenz und Digitalisierung bleibt der persönliche Austausch auf Augenhöhe entscheidend. Die Veränderungen in der Führungsstruktur setzen ein klares Signal an den Markt: Kubota steht für Kontinuität, Stabilität und eine enge Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern“, erklärt Jan Wacker.

Erfahrung aus Praxis und Handel

Jan Wacker ist in der Landwirtschaft groß geworden. Seine Familie bewirtschaftet seit Generationen einen Milchviehbetrieb in Südniedersachsen, wo er schon früh den Bezug zur Branche entwickelte. Wacker ist bereits seit über 10 Jahren in der Kubota Familie –

zunächst beim Kubota-Vertriebspartner Fuhrmann Landtechnik und seit 2018 als Vertriebskoordinator bei der Kubota (Deutschland) GmbH. Seit 2020 leitete er den Vertriebsinnendienst, nun verantwortet er die gesamte Vertriebsstruktur.

Produktmanagement mit landwirtschaftlichem Know-how

Fabiano Hensen ist seit 2019 bei der Kubota (Deutschland) GmbH, zunächst als Marketingmanager für den Agrarbereich, später auch für das Segment Rasen- und Grundstückspflege. Mit der Leitung des Produktmanagements trägt er nun entscheidend zur Weiterentwicklung des Produkt Portfolios bei. Dabei setzt er sich intensiv für die Bedürfnisse und Unterstützung der Kubota Vertriebspartner ein. Sein enger Bezug zur Praxis spielt dabei eine zentrale Rolle: Durch den familiären landwirtschaftlichen Betrieb im Hopfenanbaugebiet Hallertau ist er tief in der Landwirtschaft verwurzelt.

Langjährige Erfahrung und strategische Händlernetzentwicklung

Bernhard Jäger macht das Trio komplett. Der Diplom-Agraringenieur verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Landtechnik-Branche. Seit 2014 verantwortet er das Business Development der Kubota (Deutschland) GmbH und treibt den Ausbau der Händlerstrukturen konsequent voran.

Quelle: Kubota