

# PRESSEMITTEILUNG

## Pressekontakt

Andrea Scheibl  
Director of Marketing,  
Miller Heiman Europe GmbH  
[ascheibl@millerheiman.com](mailto:ascheibl@millerheiman.com)  
Tel.: 09621 91770 17

Melanie Vijoglavic  
Freie Journalistin  
[melanie@kommunikation-mv.com](mailto:melanie@kommunikation-mv.com)  
Tel.: 0179 2396261

## Miller Heiman verstärkt sich für Wachstumskurs in Europa

### JP Lemaitre als neuer Sales Vice President für Miller Heiman Europe GmbH vorgestellt

**Amberg, 30. Oktober 2014** - Zum 1. September 2014 hat JP Lemaitre die Position des Sales Vice President bei Miller Heiman Europe übernommen. Gemeinsam mit Siegfried Kreuzer, Managing Director Miller Heiman Europe GmbH, Tony Gower, Sales Vice President EMEA und Klaus Leutbecher, Sales Vice President EMEA, wird er ab sofort die Umsetzung der Wachstumsstrategie von Miller Heiman im europäischen Markt vorantreiben. Miller Heiman gewährleistet mit dieser neuen, direkten Führungsmannschaft für und in Europa eine optimale Nähe zum Kunden.

JP Lemaitre bringt neben mehr als 22jähriger Erfahrung auf dem Gebiet des internationalen b2b-Vertriebs und –Marketings auch langjährige und umfassende Kenntnisse in der praktischen Anwendung und Implementierung von Systemen zur Steuerung



JP Lemaitre,  
Sales Vice President EMEA  
der Miller Heiman Europe  
GmbH

von Industrie- und Vertriebsprozessen sowie entscheidendes Know-how im Bereich von Medizinischen Geräten und Produkten in USA und Europa mit in seine neue Position ein.

Dabei war er für Unternehmen wie beispielsweise Faro Technologies Inc. in der Position des Vice President für Vertrieb und Marketing für einen Umsatz von einhundert Millionen US-Dollar verantwortlich. Als Marketing und Channel Director Europe bei Fischer Imaging leitete er die gesamten EMEA Vertriebspartner. Davor begann JP Lemaitre bei Johnson & Johnson Ethicon Endo-Surgery seine Karriere als Vertriebsprofi, Vertriebs- und Marketing-Manager, International Marketing Manager bis zum Director of Regional Development.

JP Lemaitre erlangte den Abschluss MBA (Master of Business Administration) mit Spezialisierung auf Internationales Marketing an der Thunderbird School of Global Management sowie den Abschluss Bachelor of Science in Wirtschaft und Finanzen an der University of South Florida. Er spricht die englische, spanische, portugiesische und deutsche Sprache fließend.

### **Über Miller Heiman – The Sales Performance Company**

Miller Heiman ist weltweit führend auf dem Gebiet der Leistungssteigerung im Vertrieb und fungiert seit mehr als 35 Jahren als wegweisende Ressource für Führungskräfte im Vertrieb. Mit der Erfahrung aus mehr als 20.000 Kunden-Projekten und der Arbeit mit über 1.5 Millionen Alumni helfen wir Unternehmen dabei, effiziente und strukturierte Vorgehensweisen im Vertrieb zu entwickeln, die auf Best Practices basieren und darauf abzielen, Abschlussraten zu erhöhen, Verkaufszyklen zu reduzieren und Kosten im komplexen B2B-Vertriebsumfeld zu minimieren.

Unsere Kunden profitieren dabei von unserem praxiserprobten Weltklasse-Vertriebssystem und wiederholbaren Methoden, die unsere intensiven Forschungsarbeiten sowie einen präzisen und kundenorientierten Ansatz nutzen, um nachhaltige Resultate zu erzielen. Mit Niederlassungen auf der ganzen Welt (USA, Deutschland, UK und Australien) liefert Miller Heiman beständige und zeitgemäße Vertriebslösungen. Weiterführende Informationen finden Sie unter: [www.millerheiman.com](http://www.millerheiman.com).

### **Über MHI Global**

MHI Global ist ein führendes, weltweit tätiges Unternehmen, das sich der Verbesserung der Vertriebsleistung und der Kompetenzen im Kundenmanagement verschrieben hat. Die unübertroffenen Fähigkeiten und Lösungen erwachsen aus dem vereinten Fachwissen und den Erfahrungen der führenden Unternehmen, aus denen MHI Global besteht – Miller Heiman, AchieveGlobal, Huthwaite, Channel Enablers und Impact Learning Systems. Gemeinsam vertreten diese Unternehmen die konsequente Haltung, dass alle Kundenbeziehungen auf Zusammenarbeit basieren und von den speziellen Bedürfnissen und Herausforderungen jedes einzelnen Kunden gesteuert werden sollten.

Unterstützt durch die praktische Erfahrung passionierter Vertriebsprofis steuert MHI Global erstklassiges Fachwissen und praktische Erfahrung bei allen Aspekten des Verkaufs- und Kundenmanagementprozesses bei. MHI Global unterstützt Firmen in allen vertikalen Märkten weltweit beim Aufbau und dem langfristigen Erhalt kundenorientierter, leistungsstarker Unternehmen, die in der Lage sind, ein profitables, planbares Spitzenwachstum einzufahren. Mehr Informationen erhalten Sie unter [www.MHIGlobal.com](http://www.MHIGlobal.com).

# # #