

PRESSEMITTEILUNG

Miller Heiman setzt “Getting Closer To The Customer” in Europa um

Alexander Harrer Miller Heiman Vertriebsberater für Österreich

Amberg, Oktober 2013

Miller Heiman beweist, dass es sich bei “Getting Closer To The Customer” nicht nur um Worte handelt, sondern setzt dieses Motto jetzt in Europa um: “Wir arbeiten nicht mehr länger mit Distributionspartnern. Ab sofort geht Miller Heiman direkt auf den Europäischen Markt, indem wir in den einzelnen Ländern eigene unabhängige Vertriebsberater vor Ort positionieren. Unseren Kunden ermöglichen wir damit den direkten Zugriff auf Miller Heiman,” so Siegfried Kreuzer, Managing Director Miller Heiman Europe GmbH (frühere KP2 GmbH).

Neben der Gründung der Miller Heiman Europe GmbH im Juni 2013, stelle diese direkte Positionierung auf dem Markt einen weiteren, wichtigen Meilenstein für die globale Wachstumsstrategie und die Vision von Miller Heiman dar, die entscheidende Ressource für Führungskräfte im Vertrieb weltweit zu sein. Es unterstreiche außerdem die Stärke von Miller Heiman, Kunden mit weltweit diversifizierten Verkaufsorganisationen die optimale kulturelle Unterstützung sowie länderspezifisches Expertenwissen bieten zu können.

Alexander Harrer hat die Position des Miller Heiman Vertriebsberaters für Österreich übernommen.



Ing. Mag. Alexander
Harrer,

Miller Heiman
Vertriebsberater
(Independent Sales
Consultant)

In enger Zusammenarbeit mit der neuen Führungsmannschaft der Miller Heiman Europe GmbH wird er dort die Implementierung und Anwendung der Miller Heiman Vertriebsmethodik in den österreichischen Unternehmen voranbringen. Herr Harrer bringt 24 Jahre Vertriebs- und Management Erfahrung von Firmen wie Siemens, NXP und Austriamicrosystems (AMS) in seine neue Funktion mit ein. Er ist Experte in der Beratung und praktischen Anwendung der Miller Heiman Vertriebsmethodik und im Konzipieren und Umsetzen globaler Marketing- und Vertriebsstrategien.

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.

Ihre Ansprechpartnerin für Presse und Medien bei Miller Heiman Europe (ehemals KP2 GmbH) ist

Gabi Wiesneth

Fleurystraße 7

D-92224 Amberg

Tel. + 49 9621 91770-18

Fax + 49 9621 91770-66

E-Mail: press-europe@millerheiman.com

Internet: www.millerheiman.eu

Veröffentlichung kostenfrei – Belegexemplar erbeten.