

## PRESSEMITTEILUNG

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

#### Frank Feiland wird Miller Heiman Vertriebsberater für Deutschland

Amberg, Mai 2014

Miller Heiman beweist, dass es sich bei “Getting Closer To The Customer” nicht nur um Worte handelt, sondern setzt dieses Motto konsequent 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.

Frank Feiland hat die Position des Miller Heiman Vertriebsberaters für Deutschland übernommen und unterstützt ab sofort das Team der bestehenden Miller Heiman Independent Sales Consultants.



Frank Feiland,

Miller Heiman  
Vertriebsberater  
(Independent Sales  
Consultant)

In enger Zusammenarbeit mit der neuen Führungsmannschaft der Miller Heiman Europe GmbH wird er die Implementierung und Anwendung der Miller Heiman Vertriebsmethodik der deutschen aber auch der europäischen Unternehmen voranbringen. Herr Feiland bringt über 26 Jahre internationale Vertriebs-, Marketing- und Managementenerfahrung bei Firmen wie beispielsweise KSB AG oder Thule Group (über Marketing Manager Central Europa, Member of Business Area Management, Sales Director Continental Europe, Managing Direktor Thule GmbH bis zum Vice President Sales) in seine neue Funktion mit ein. Er ist Experte in der Beratung und praktischen Anwendung der Miller Heiman Vertriebsmethodik sowie im Konzipieren, Umsetzen und Integrieren 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](http://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](mailto:press-europe@millerheiman.com)

Internet: [www.millerheiman.eu](http://www.millerheiman.eu)

Veröffentlichung kostenfrei – Belegexemplar wird erbeten.