



GLOBAL

MILLER
HEIMAN®
An MHI Global Company



PRESSEMITTEILUNG

Pressekontakt

Monika Götzmann
Director Marketing EMEA
MHI Global
emeamarketing@mhiglobal.com
Tel.: +49 9621 91770 17

Melanie Vijoglavic
Freie Journalistin
melanie@kommunikation-mv.com
Tel.: +49 179 2396261

Was definiert Erfolg im Vertrieb und wie kann man ihn erreichen?

MHI Global lädt im Rahmen innovativer Veranstaltungsreihe in Europa
„**EMEA Leadership Series**“ nach Berlin ein

Amberg, 8. Oktober 2015, *Führungskräfte im Vertrieb gehören zu den wichtigsten Garanten für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen. Durch ihren großen Einfluss auf die Optimierung der Sales Performance und damit verbunden auf das Wachstum der jeweiligen Organisation, haben Sales Manager von heute eine spannende Position mit höchsten Herausforderungen und ganzheitlicher Verantwortung. Mit der neuen, europaweit ausgerichteten Eventserie „EMEA Leadership Series“ – unter dem Motto „Prozessoptimierung im Vertrieb“ - fokussiert MHI Global Vertriebsleiter und Führungskräfte, die sich der „Effektivität in Sales Leadership“ verschrieben haben.*

Nächster Stopp – Berlin. MHI Global lädt Vertriebsleiter, Geschäftsführer, Entscheider und Interessierte zur Veranstaltung

EMEA Leadership Series
am **Montag, 9. November 2015**,
ins **Quadriga Forum** nach **Berlin (Mitte)** ein.

Die bekannte TV-Journalistin Ursula Heller wird dabei professionell durch das Ein-Tages-Event führen. **Was sind die Vorteile für die Teilnehmer, ihre jeweiligen Unternehmen und Kunden? Welchen Mehrwert verspricht MHI Global?**

- Neuste Erkenntnisse und entscheidende Einblicke in die Denk- und Vorgehensweise von Top-Performern im Vertrieb weltweit
- Interaktive Arbeitsgruppen mit Perspektivenwechsel - durch innovative Beratung der Experten/ Referenten aus unterschiedlichen Bereichen
- NETWORKING "auf Augenhöhe" mit namhaften Spitzen-Managern, Vertriebsleitern, Geschäftsführern und Top-Entscheidern

Das Sales Leadership Forum geht dabei federführend folgenden Fragen nach: Wie kann ich als Führungskraft und als in der Aufgabe des Managements von Führungskräften wachsen? Wie schneidet unsere Vertriebsorganisation im Vergleich mit Unternehmen ab, die zu den Top-Performern im Bereich Sales weltweit gehören? **Das klare Ziel der Veranstaltung:** „Führungskräfte im Verkauf mit den neusten Erkenntnissen und Strategien auszurüsten, um die Sales Performance des eigenen Unternehmens zu optimieren“ erklärt Monika Götzmann, Director Marketing EMEA, MHI Global.

Ansprechpartnerin für die MHI Global – EMEA Leadership Series ist Frau Monika Götzmann, erreichbar per E-Mail unter emeamarketing@mhiglobal.com oder telefonisch unter +49 9621 91770-17. Die genaue Agenda sowie detaillierte Informationen zu Workshops, Referenten, Partner, Veranstaltungsort und die Möglichkeit zur direkten Anmeldung erhalten Interessierte im Internet unter www.leadershipseries.eu.

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, 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.

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.de.

Die Veröffentlichung ist frei - wir bitten Sie um ein Belegexemplar.

Sehr gerne stellen wir Ihnen bei Bedarf hochauflösendes Bildmaterial zu Verfügung.