

# Riedel реструктурирует команды продаж и консалтинга в EMEA

Серкан Гюнер

**R**iedel Communications относится к числу компаний, стремящихся неуклонно совершенствовать свою деятельность, что относится как к улучшению выпускаемой продукции и расширению ее ассортимента, так и к повышению уровня работы с клиентами. В середине августа компания объявила о реструктуризации своей команды продаж и консалтинга, отвечающей за регион EMEA. Одной из причин стала активизация деятельности в этом регионе, сопровождающаяся ростом продаж и интенсификацией взаимодействия с клиентами. Тогда как коллектив, задействованный в продажах, будет реорганизован в шесть более крупных региональных отделов, по направлению системного консалтинга будет сформировано специализированное подразделение EMEA, которое возглавит опытный системный инженер Илона Валент.

*«Исходя из нашего устойчивого развития в течение последних лет мы хотим больше сфокусироваться на особых потребностях каждой страны и каждого региона. Так что теперь пришло подходящее время для преобразования нашей опытной команды продаж и системного консалтинга в регионе EMEA в новую стратегическую структуру с соответствующими обязанностями»,* – сказал исполнительный директор Riedel по глобальным продажам Йенс Мидек.

Шесть региональных директоров по продажам сформируют перспективный бизнес Riedel в EMEA. Возглавит все это направление Юрген Диниц-Маллек, одновременно действующий как директор по продажам в EMEA. За регион DACH будет отвечать Марко Крафт, а Тобиас Кроненвет возьмет на себя руководство продажами в Восточной Европе и странах СНГ. Регион, прежде ограниченный Южной Европой, которым занимается Франк Бергер, будет расширен за счет включения в него Франции, Италии, Португалии и Испании. Марибель Роман Гомес сохранит свои полномочия в Испании и Португалии, но будет подчинена Бергеру. А Ахмед Маджд (Ближний Восток) и Пол Ривенс (Великобритания и Ирландия) продолжат отвечать за их нынешние территории, но уже на позициях региональных директоров по продажам.

*«Для наших клиентов региональные контакты, связанные с продажами, в большинстве случаев не изменятся. Но благодаря этой реструктуризации мы делаем техническую и предпродажную поддержку более эффективной и доступной, равно как сокращаем время вывода продукции на рынок. С помощью обновленной структуры и более тесного взаимодействия с командой системного консалтинга в EMEA мы извлечем пользу из синергии, позволяющей нам удовлетворять потребности региональных потребителей еще быстрее»,* – отметил Мидек.



*Директор по продажам в EMEA Юрген Диниц-Маллек и глава отдела системного консалтинга в EMEA Илона Валент*

Вновь сформированную команду системного консалтинга в EMEA возглавит Илона Валент, пришедшая в Riedel как глава команды системного консалтинга в EMEA после того, как поработала на различных должностях управления техническими службами в разных компаниях, таких как международные производители вещательного оборудования и системные интеграторы.

Ее коллектив продолжит оказывать локальную поддержку региональным директорам и менеджерам по продажам, тогда как новая иерархическая структура поспособствует повышению уровня поддержки, ее эффективности, улучшенному обмену знаниями, а также обеспечит непрерывность поддержки. Базирующаяся в Великобритании Валент подчиняется Крейгу Томпсону, исполнительному директору отдела по работе с новыми клиентами Riedel.

Вот что говорит сам Томпсон: *«Во главе с Илоной наша новая команда системного консалтинга обрела уверенность в том, что сможет выполнить требования любого клиента. Обладая более чем 10-летним опытом в вещательной индустрии, она не понаслышке знает и мир вещательной работы, и мир производства оборудования, знает их как со стороны вещателя, так и со стороны производителя оборудования. Кроме того, она хорошо чувствует потребности и сложности наших клиентов. И поскольку мы стремимся максимально полно удовлетворять потребности клиентов в эти непростые времена, ценность таких специалистов, как Илона, сложно переоценить. Я очень рад приветствовать ее в моем коллективе».*