# Groupe SEB
# Baut Führungsriege aus

Montag, 03.09.2018

***Die Groupe SEB – hierzulande unter anderem vertreten mit den Marken Krups, Rowenta, Tefal, Moulinex, Emsa und Esteras – führt eine neue Vertriebsstruktur, mit einer noch stärkeren Segmentierung der Vertriebsaktivitäten als bisher, ein: Ab sofort sind Reiner Kreisel und Murat Yatkin als Doppelspitze für alle relevanten Vertriebskanäle verantwortlich.***

„Als Vollsortimenter mit einem so breiten Produktangebot wie wir es mit unseren Marken haben, war dieser Schritt unausweichlich, um unsere starke Marktposition weiter auszubauen und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben“, erklärt Bahri Kurter, General Manager der Groupe SEB Deutschland. „Für jedes Produkt gibt es spezifische Vertriebskanäle, in denen es sich besonders gut dreht. Das wissen unsere Vertriebsspezialisten und können ganz gezielt auf die jeweiligen Anforderungen eingehen.“

Kreisel und Yatkin managen insgesamt sechs Kanäle und sollen so die SEB-Produkte genau dort platzieren, wo der Kunde die größte Kaufbereitschaft hat und der Händler am meisten profitiert. Kreisel verantwortet die Kanäle LEH, DIY/Garten sowie Kauf-/Waren-/Möbelhäuser. Yatkin ist Ansprechpartner für den Fachhandel/Fachmärkte, den E-Commerce und B2B/B2C.

Unterstützt wird das neue Konzept zusätzlich von Marketingseite: Alessio Parrino, neuer Category & Trade Marketing Director der Groupe SEB Deutschland, soll laut Groupe SEB das optimale Sortimentsangebot und die kundenorientierte Platzierung der Produkte im jeweiligen Kanal gewährleisten. Dabei fungiert er kanalübergreifend als Ansprechpartner für alle Händler.

## Baut Führungsriege aus

**Links**

- Groupe SEB