



GN bündelt seine strategischen Aktivitäten

Norbert Lohwieser ist Director Strategic Alliances EMEA

Rosenheim, 21. Februar 2008. GN, Weltmarktführer innovativer Headsetlösungen, bündelt seine strategischen Aktivitäten: Ab sofort verantwortet Norbert Lohwieser als Director Strategic Alliances EMEA die Kooperationen mit den strategischen Partnern des Headsetherstellers in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Zugleich verstärkt GN mit Heinz Blank sein Vertriebsteam in Deutschland. Er übernimmt als Sales Manager das OEM-Geschäft des Headsetspezialisten.

„Erfolgreiche nationale und internationale Kooperationen mit neuen und bestehenden Partnern aus der TK- und IT-Branche sind für uns als Headset-Weltmarktführer von zentraler Bedeutung“, sagt der neue Director Strategic Alliances EMEA Norbert Lohwieser. „Der Markt für Headsets – Bluetooth-Headsets für die Mobiltelefonie ebenso wie schnurlose und VoIP-basierte Lösungen – wächst rasant. Damit wir auch für zukünftige Herausforderungen gewappnet sind, werden wir unsere bestehenden Kooperationen weiter ausbauen, aber auch neue Partnerschaften knüpfen.“

Lohwieser ist seit 2001 Teil des GN-Teams und war in den vergangenen sieben Jahren maßgeblich am Auf- und Ausbau des OEM-Geschäftes beteiligt. In dieser Funktion arbeitete er eng mit den großen TK-Herstellern in Deutschland zusammen. Als Vertriebsleiter Key Accounts & Call Center zeichnete er zuletzt auch für die Betreuung von Call Centern und Enterprise-Kunden verantwortlich. Für seine neue Aufgabe bringt der 41-Jährige mehr als zehn Jahre internationale Vertriebs- und Führungserfahrung aus der Telekommunikations- und IT-Branche mit. So führte ihn sein Beruf u. a. zu 3Com, Fujitsu sowie IDT und nach New York, USA, wo er in fünf Jahren wertvolle Erfahrungen in der IT-Branche sammeln konnte.

Das Vertriebsteam von GN wurde darüber hinaus mit Heinz Blank verstärkt, der seit Januar 2008 seine neue Aufgabe als Sales Manager für das OEM-Geschäft des Headsetspezialisten übernommen hat. In seiner neuen Funktion ist er für den Ausbau der Kooperationen mit anderen Herstellern auf VertriebsEbene verantwortlich. Für diese Aufgabe bringt der 42-Jährige Erfahrungen als Vertriebsleiter bei Beyertone AG mit.



PRESSEMITTEILUNG

Über GN:

Mit dem Markennamen Jabra ist GN Weltmarktführer innovativer Headsetlösungen. Sein umfangreiches Produktportfolio für professionelle Anwender in Büro- und Contact/Call-Center-Umgebungen als auch für die Mobiltelefonie entwickelt, produziert und vermarktet GN in Vertriebsniederlassungen weltweit. Die Produkte werden auch über das OEM-Geschäft vertrieben. GN ist Teil von GN Store Nord A/S, die bereits seit 1869 Menschen verbindet. GN Store Nord ist an der Kopenhagener Börse notiert.

Weitere Informationen:

www.jabra.com

Unternehmenskontakt

GN GmbH
Traberhofstraße 12, 83026 Rosenheim

Silke Schappner, Leiterin Marketing Central EMEA,
Tel: + 49 (0)8031/ 26 510, Fax: + 49 (0) 8031/ 26 51
34, presse@gn.com

Stefan Mayer, Marketing Specialist, Tel.: + 49
(0)8031/26510, Fax: + 49 (0)8031/26 51 34; e-mail:
presse@gn.com

Pressekontakt

KONZEPT PR GmbH
Karolinenstr. 21, D-86150 Augsburg

Frauke Kaltenbrunner-Schütz, Tel: +49 (0)821-
34300-18, Fax: +49 (0)821-34300-77, e-mail:
f.schuetz@konzept-pr.de, Internet: www.konzept-pr.de

Giorgia Alicandro, Tel: +49 (0)821-34300-26, Fax:
+49 (0)821-34300-77, e-mail: g.alicandro@konzept-pr.de,
Internet: www.konzept-pr.de

© 2008 GN A/S. Alle Rechte vorbehalten. Jabra® ist eine eingetragene Marke von GN A/S. Alle anderen hier genannten Marken und Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. (Änderungen bezüglich Design und technischer Daten vorbehalten)

Jabra