



## NEUER SALES DIRECTOR CORPORATE ACCOUNTS BEI LYRECO DEUTSCHLAND

**Barsinghausen, 16. Juni 2026 – Mit Wirksamkeit zum 01.06.2026 hat Alessandro Serino die Position des Sales Director Corporate Accounts bei Lyreco Deutschland übernommen. Damit gewinnt das Führungsteam von Lyreco Deutschland einen erfahrenen Vertriebsexperten mit internationalem Hintergrund und setzt auf die Weiterentwicklung des Corporate Accounts-Geschäfts.**

Alessandro Serino wird als Teil des Senior Management-Teams der Lyreco Deutschland GmbH die Verantwortung für die strategische und operative Weiterentwicklung des Corporate Accounts-Geschäfts übernehmen. Sein Fokus liegt auf dem Ausbau wichtiger Kundenbeziehungen sowie der Weiterentwicklung des Großkundengeschäfts. Ziel ist es, die Position von Lyreco im Corporate Accounts-Segment weiter zu stärken und Kunden langfristig mit passgenauen Lösungen zu unterstützen.

Alessandro Serino ist seit 2020 Teil der Lyreco-Gruppe. Seine Laufbahn begann er als Integrationsmanager für die Benelux-Länder und Frankreich, wo er die organisatorische Abstimmung und Integration über mehrere Länder hinweg unterstützte. Anschließend übernahm er die Position des Global Sales Director für das Safety-Geschäft. In dieser Funktion verantwortete er die internationalen Vertriebsaktivitäten, entwickelte Markteintrittsstrategien, leitete funktionsübergreifende Teams und trug maßgeblich zum Ausbau internationaler Kundenbeziehungen im Bereich Persönliche Schutzausrüstung (PSA) bei. Vor seinem Eintritt bei Lyreco war Alessandro Serino unter anderem bei HAL Investments in den Niederlanden sowie bei Bombardier-Alstom im Vereinigten Königreich tätig.

„Ich freue mich sehr darauf, Teil des deutschen Führungsteams zu werden und gemeinsam mit unseren Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen die Weiterentwicklung des Corporate Accounts-Geschäfts aktiv zu gestalten.“, sagt Alessandro Serino.

Alessandro Serino ist Nachfolger von Jan Schieferdecker, der das Unternehmen im März 2026 verlassen hatte, um sich außerhalb von Lyreco neuen Herausforderungen zu widmen.

Das Großkundengeschäft hat für Lyreco Deutschland eine hohe strategische Bedeutung und fungiert als wichtiger Wachstumstreiber, mit dem Anspruch, Kunden durch innovative Lösungen, persönliche Beratung und exzellenten Service nachhaltig zu unterstützen.



*Alessandro Serino, Sales Director Corporate Accounts bei Lyreco Deutschland (Bild: Lyreco)*



---

**Für Presseanfragen** wenden Sie sich gerne an [de.mec.marketing@lyreco.com](mailto:de.mec.marketing@lyreco.com).

### **Über Lyreco**

Die Lyreco Deutschland GmbH ist als Teil der französischen Lyreco-Gruppe einer der führenden Anbieter von Büro- und Arbeitsplatzlösungen im B2B-Bereich. 1926 in Frankreich gegründet, befindet sich die Lyreco-Gruppe noch heute in Privatbesitz und ist weltweit mit 17 Niederlassungen in 25 Ländern aktiv. Seit Mitte der 1990er Jahre agiert Lyreco im deutschen Markt und bietet umfassende Lösungen für die Bürowelt, von der Fertigstellung eines Rohbaus bis hin zu einer vollausgestatteten Office-Umgebung mit notwendigen Produkten und Dienstleistungen. Ebenso sorgt Lyreco für die Sicherheit am Arbeitsplatz mit einer umfassenden Auswahl an Artikeln für persönliche Schutzausrüstung und passenden Services. Dabei stellen Lyrecos Mitarbeiter die Bedürfnisse der Kunden an erste Stelle und verfolgen ein gemeinsames Ziel: Wir liefern alles, was Ihr Arbeitsplatz braucht – nachhaltig, innovativ, zuverlässig.

Erfahren Sie mehr über Lyreco auf unserer Website [www.about.lyreco.de](http://www.about.lyreco.de). Besuchen Sie auch unseren Webshop unter [www.lyreco.de](http://www.lyreco.de).

