



## ORGANIZATION ANNOUNCEMENT

Date May 2<sup>nd</sup>, 2016

---

### For displaying and distribution

I am pleased to announce the arrival of **François SCHIMMER** to the position of LISI MEDICAL Sales Europe Director effective 2<sup>nd</sup> May 2016.

François SCHIMMER after Biochemistry and biology studies at the University of STRASBOURG obtained in 1995 his degree of Master of Microbiology at the University of LYON I.

44 years old, his background lays on sales experiences for large and well-known companies as CERAVER, SMITH & NEPHEW and ZIMMER.

In his role, Francois will ensure the main following tasks:

- Define in association with the Executive management the commercial orientations;
- Analysis of potential markets and selection of them;
- Define the strategy of products and prices;
- Establish the projected budget of sales for year N+1;
- Explore markets and customers for LMO and LMF locations
- Establish sales offers and validate them with Directors of units;
- Make the follow-up of the customers and their projected evolution;
- Make the follow-up of the competitors and their evolution: business intelligence;
- Commercial coordination Europe of sites LMO and LMF;

Francois, in his role will report to Olivier LE BARS - CEO LISI MEDICAL and will be located at LISI MEDICAL Headquarters in NEYRON (01).

We wish him full success in his position.

Sincerely,

Joel LAFFARGUE  
CHRO – LISI MEDICAL

**ANNONCE ORGANISATION**Date 2 mai 2016

---

**Pour affichage et distribution**

Nous avons le plaisir de vous annoncer par la présente l'arrivée de **François SCHIMMER** à la position de Directeur commercial Europe à la Division LISI MEDICAL à partir du 2 mai 2016.

François SCHIMMER après des études de biochimie et biologie à l'Université de STRASBOURG obtint en 1995 un master en Microbiologie à l'Université de LYON I.

Agé de 44 ans, son expérience repose sur des positions de directeur des ventes pour le compte de grandes sociétés comme CERAVER, SMITH & NEPHEW et ZIMMER.

Dans son rôle, François aura la charge de :

- Définir en collaboration avec la Direction Générale les orientations commerciales ;
- Analyse des marchés potentiels et sélection ;
- Définir la stratégie produits et prix ;
- Etablir le budget prévisionnel des ventes pour l'année N+1 ;
- Prospector les marchés et les clients pour le compte des unités LMO et LMF
- Etablir les offres commerciales à faire valider par la direction du site « receveur » ;
- Faire le suivi des clients et de leur évolution prévisionnelle : veille clients ;
- Faire le suivi de la concurrence et son évolution : veille concurrentielle ;
- Coordination commerciale Europe des sites LMO et LMF ;

François, dans son rôle reportera à Olivier LE BARS - CEO LISI MEDICAL and sera basé au siège LISI MEDICAL à NEYRON (01).

Nous lui souhaitons pleine réussite dans ses fonctions.

Cordialement,

Joel LAFFARGUE  
CHRO – LISI Medical