

Pressemeldung No. 18/2025

xSuite ernennt Mark Hemphill zum Vice President Sales North America

Erfahrener SAP-Experte soll das Wachstum in den USA vorantreiben und neue SAP-Kunden für den zertifizierten Software- und SaaS-Anbieter gewinnen

01. August 2025 – Ahrensburg (Deutschland), Framingham, MA (USA)

Die xSuite Group, ein führender Anbieter von Softwarelösungen zur Automatisierung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse, hat Mark Hemphill mit Wirkung zum 1. August 2025 zum Vice President Sales der nordamerikanischen Gesellschaft ernannt. In dieser Funktion wird er den Vertrieb auf dem US-Markt verantworten und strategisch weiterentwickeln.

Mark Hemphill (40) unterstützt xSuite bereits seit Dezember 2024 beratend im Hinblick auf den SAP-Markt in den USA. Zuletzt war er acht Jahre lang als Sales Director bei der SAP-Tochter LeanIX tätig und bringt insgesamt 19 Jahre Erfahrung in Vertrieb und Beratung mit.

Als ausgewiesene Führungspersönlichkeit im Vertrieb hat er unter anderem starkes Umsatzwachstum in Start-up-Umgebungen realisiert, erfolgreiche Vertriebsstrategien etabliert und Vertriebsteams gezielt aufgebaut und weiterentwickelt. Seine ausgeprägte Branchenkenntnis und sein strategisches Denken sollen das Wachstum und die Marktposition von xSuite in Nordamerika weiter stärken.

In seiner neuen Rolle übernimmt Hemphill die Leitung des Account-Executive-Teams in den USA, die strategische Weiterentwicklung der Vertriebsaktivitäten sowie die Absatzplanung für die xSuite-Lösungen im SAP-Markt. Zu seinen Aufgaben zählen zudem der kontinuierliche Wissenstransfer innerhalb des Teams sowie der gezielte Ausbau von Branchennetzwerken.

„Mit Mark Hemphill gewinnen wir einen äußerst erfahrenen Sales Leader, der den US-SAP-Markt genau kennt und maßgeblich mitgestaltet hat. Seine Erfolge im Enterprise-SaaS-Bereich und sein tiefes Verständnis der SAP-Welt machen ihn zu einer großen Bereicherung für unsere nordamerikanische Tochtergesellschaft“, so Thomas Radestock, CSO der xSuite Group.



Mark Hemphill, Vice President Sales North America

„Ich freue mich sehr darauf, das Wachstum von xSuite in den USA weiter voranzubringen. Besonders beeindruckt haben mich die Stärke der Kundenbasis und die auf SAP fokussierte Strategie des Unternehmens“, erklärt Hemphill. „Die Lösungen von xSuite unterstützen jedes wichtige SAP-Bereitstellungsmodell und passen perfekt zur Public-Cloud-Strategie der SAP. Das verschafft Unternehmen in den USA maximale Flexibilität für ihre künftige SAP-Landschaft – ein idealer Ausgangspunkt, um unsere Expansion auf diesem Markt zu beschleunigen.“

Die neu geschaffene Position ist Teil der strategischen Internationalisierung der xSuite Group mit besonderem Fokus auf die USA. In seiner Funktion wird Mark Hemphill eng mit Thomas Radestock, dem Chief Sales Officer der Unternehmensgruppe, zusammenarbeiten.

Die xSuite Group auf einen Blick

- Seit 30 Jahren am Markt und Softwarehersteller der xSuite®
- Experte für die Eingangsrechnungsverarbeitung und durchgängige P2P- sowie Auftragsprozesse mit SAP
- Spezialisiertes E-Invoicing-Know-how
- Zertifizierte Workflow-Lösungen für SAP S/4HANA, Clean Core und SAP BTP
- Alle Softwarekomponenten und Dienstleistungen für die Lösungstrecken aus einer Hand
- 1.600 Kunden in über 60 Ländern
- Firmensitze in Deutschland, Dänemark, den Niederlanden, Singapur, der Slowakei, Spanien und den USA
- Rund 300 Beschäftigte
- Unser Unternehmen verfügt über ein etabliertes Informationssicherheits-Managementsystem, das nach ISO 27001:2022 zertifiziert ist

Pressekontakt:

Barbara Wirtz
xSuite Group GmbH
Tel. +49 4102 88 38 36
barbara.wirtz@xsuite.com