

## Frédéric Lejeune wird Country Manager von Robeco Frankreich (SAS)

**Robeco Group N.V. ernennt Frédéric Lejeune zum Country Manager von Robeco Frankreich (SAS) in Paris. Frédéric Lejeune wird künftig den Vertrieb an institutionelle Investoren und den Wholesale-Vertrieb für Robeco in Frankreich verantworten. Lejeune, der auf Philippe Sabbah folgt, übernimmt seine neuen Aufgaben zum 21. September 2015. Er wird direkt an Hester Borrie, Head of Sales and Marketing und Mitglied des Management Boards bei Robeco, berichten.**

„Frankreich ist ein Schlüsselmarkt für Robeco und wir setzen uns weiter dafür ein, in dieser Region zu wachsen. Ich freue mich, dass wir Frédéric Lejeune gewinnen konnten, um künftig unsere Geschäfte in diesem Markt zu leiten. Mit seiner langjährigen, nachweisbaren Erfolgsbilanz in führenden Positionen im Asset Management wird er unsere Position in Frankreich weiter stärken können“, sagt **Hester Borrie, Head of Sales and Marketing und Mitglied des Management Boards bei Robeco.**

„Ich bin sehr stolz, für Robeco zu arbeiten, und freue mich sehr auf meine neuen Aufgaben als Country Manager für Frankreich. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam mit der Unternehmensgruppe und dem französischen Team Robecos Position in Frankreich weiter ausbauen können. Der Markt wird, da bin ich sicher, in den nächsten Jahren zahlreiche Möglichkeiten für uns bereithalten“, sagt **Frédéric Lejeune, Country Manager von Robeco Frankreich.**

Bevor Lejeune zu Robeco kam, war er Directeur Général Délégué bei Aberdeen France und von Paris aus für den Bereich Business Development in Frankreich und Monaco zuständig. Vor seinem Wechsel zu Aberdeen im Jahr 2009 leitete er das Business Development für die gleiche Region für Credit Suisse Asset Management. Bevor er 2001 zu Credit Suisse ging, arbeitete Lejeune sieben Jahre in verschiedenen Managementpositionen bei Société Générale. Er machte 1995 seinen Master (MSc) in Finanzen an der Universität Paris-Dauphine.

Robeco ist seit fast 30 Jahren in Frankreich aktiv, bietet Dienstleistungen für französische Institutionen, Unternehmen, Family Offices und den Bereich Wholesale an und baut wichtige Partnerschaften mit den lokalen Vertriebsorganisationen (Banken, Versicherer, Plattformen) auf.