

München, 19. Februar, 2015

Umfangreiche Umstrukturierungen im Vertriebsteam

Axis Communications optimiert den Support für Partner und Distributoren

Prognosen für IP-Video zeigen, dass der Zenit noch lange nicht erreicht ist. Analysten sprechen von einem Wachstum der Branche 16 bis 22 Prozent bis 2018. Als Marktführer investiert Axis in seine Innovationen und Lösungen und überraschte mit dem Markteintritt in die Zutrittskontrolle. Möglich gemacht haben das engagierte Mitarbeiter und Experten, die passende Impulse an den richtigen Stellen geben. Infolgedessen hat Axis in der Region Middle Europe 2014 eine umfangreiche Umstrukturierung des Vertriebsteams sowie einige Neueinstellungen vorgenommen.

IHS, Technology Video Surveillance Intelligence Service, prognostiziert dem IP-Video Markt auch weiterhin ein solides Wachstum. Generell wird der Markt komplexer und Fachwissen immer wichtiger. Axis nahm innerhalb der letzten Monate mehrere personelle Umstrukturierungen vor, um diesen Entwicklungen gerecht zu werden und auch weiterhin für seine Partner und Distributoren hochkompetente Ansprechpartner innerhalb des Unternehmens zur Verfügung zu stellen.

Beratungskompetenz auf neuer Ebene

Eine professionelle Beratung von Partnern und Distributoren ist essentiell für den Geschäftserfolg. Um diesen Anspruch zu entsprechen, gibt es seit kurzem eine neue Management-Ebene bei Axis Middle Europe. In Zukunft kann so themengerecht agiert werden und auf eine überschaubare und gut steuerbare Organisation gesetzt werden.

Als neuer Manager Distribution Middle Europe verantwortet Gordon Grünwald mit dezidierten Account Managern die Distribution. Denn langjährige und loyale Geschäftsbeziehungen zu den einzelnen Unternehmen in Middle Europe sind für Axis von essentieller Bedeutung und erfordern einen speziellen Fokus.

Im Inside Sales gab es ebenfalls Veränderungen. Ein Beweggrund war, die zunehmenden Anfragen aus dem SMB-Bereich abdecken zu können. Daniela Kopp, langjährige Axis-Mitarbeiterin, leitet als Manager Inside Sales Middle Europe diesen Bereich. Sonja Simonutti verstärkt das Team seit Ende 2014 und betreut den Westen Deutschlands.

Die operative Steuerung der Key Account Manager (KAM) liegt in den Händen von Georg Trojan, der seine Laufbahn als KAM für Österreich begann. Ebenfalls schon seit Jahren bei Axis tätig, ist Hans Tienhoven. Er ist für die strategische Betreuung der Global Accounts in der Region Middle Europe verantwortlich. Diese Position bildet die Schnittstelle zwischen den Multi Regional Partnern, dem Axis Hauptfirmensitz in Lund/Schweden und lokalen Key Account Managern.

Neuer Key Account Manager in Österreich

Seit Anfang 2015 zeichnet sich Roman Plass als Key Account Manager für Österreich zuständig. Er wird die Region von Wien aus betreuen. Er bringt viel Erfahrung in der IT-Branche mit sich und hatte zuvor die Stelle eines Channel Business Managers bei der Xerox Austria GmbH inne. Weitere Stationen seines beruflichen Werdegangs waren die Kofax Austria GmbH sowie IBM Austria. Als Key Account Manager ist Plass für die Betreuung der Partner und Projekte in Österreich zuständig.

„Es ist nur logisch, dass wir als stetig wachsendes Unternehmen auch innerhalb der Teams Neustrukturierungen vornehmen und auch weitere Mitarbeiter mit an Bord holen. Ziel ist es, uns für die kommenden Jahre strategisch aufzustellen, um einerseits weiterhin der Innovationsgeber in der Branche zu sein und andererseits eine skalierbare Organisation zu etablieren“, erklärt Tanja Hilpert, Sales Director in Middle Europe, also DACH und BeNeLux.

Über Axis Communications

Axis bietet intelligente Sicherheitslösungen für den Schutz und die Sicherheit von Menschen, Unternehmen und Institutionen. Ziel von Axis ist es, zu einer sicheren, stabilen Welt beizutragen. Als globaler Marktführer im Bereich Netzwerk-Video sorgt Axis durch die kontinuierliche Entwicklung innovativer Netzwerkprodukte für den technischen Fortschritt in der Branche. Die Axis-Produkte basieren allesamt auf einer offenen Plattform. Axis legt größten Wert auf die langfristigen Beziehungen mit seinen weltweiten Partnern und versorgt diese mit wegweisenden Netzwerkprodukten und technischem Know-how für etablierte und neue Märkte. Die Kunden profitieren von diesem globalen Partnernetzwerk. Axis beschäftigt über 1.800 engagierte Mitarbeiter in mehr als 40 Ländern und arbeitet mit über 70.000 Partnern aus 179 Ländern zusammen. Das 1984 gegründete schwedische Unternehmen ist an der NASDAQ Stockholm unter dem Tickersymbol AXIS notiert. Weitere Informationen über Axis finden Sie unter www.axis.com