'Marktchancen erkennen und positiv für sysob umsetzen'

"Marktchancen erkennen und positiv für sysob umsetzen"

Johannes D. Haseneder ist neuer Senior Manager Business Development bei sysob
IT-Distributor sysob hat Johannes D. Haseneder zum Senior Business Development Manager ernannt. Haseneders übergeordnete Aufgabe ist es, die Position des renommierten Value-Added-Distributor (VAD) sysob als wichtigen und verlässlichen Partner im wachsenden Security- und Wireless-LAN-Markt weiter auszubauen.
Die Positionsbesetzung zum Senior Business Development Manager ist ein weiterer, wichtiger Meilenstein in der neuen Vertriebsstrategie von VAD sysob, der seit Mitte letzten Jahres den Vertrieb den geänderten Kundenanforderungen entsprechend umbaut. "Wir sind dem Ziel, unsere Kunden mit hohem vertikalen Fachwissen in allen Bereichen der Business Units Security und Wireless zu bedienen, in den letzten Monaten einen großen Schritt näher gekommen und freuen uns sehr, Johannes D. Haseneder bei uns an Bord begrüßen zu dürfen, um mit ihm diese Strategie weiter auf- und auszubauen", so Klaus Meckel, Vertriebsleiter bei sysob.
Nach einer kaufmännischen Ausbildung leitete Johannes D. Haseneder drei Jahre lang den strategischen Einkauf für Unterhaltungselektronik- und Telekommunikationsprodukte in einer mittelständischen Retail-Kette in München. Nach ersten Erfahrungen in der UE-Branche wechselte er 1997 zum renommierten IT-Distributor Allnet. Hier war Haseneder mehr als 17 Jahre beschäftigt und maßgeblich am Aufbau und der Entwicklung des erfolgreichen IT-Distributionsunternehmens beteiligt.
Bei Allnet sammelte Haseneder wichtige Erfahrungen in den Bereichen Vermarktung/Vertrieb, Marketing, Produktmarketing bzw. -management, Produkt-/Dienstleistungsstrategie, -design- und -portfolio, Markenführung, Personalführung, Coaching, Organisation und Zukunftsstrategie. Zudem war er als freier Berater für zahlreiche Unternehmen der Telekommunikations- und IT-Branche tätig. Ende 2013 gründete Haseneder ein Software-Start-Up zur Entwicklung eines sozialen Netzwerkes für selbstbestimmte Nutzer und sammelte dort weitere umfangreiche Erfahrungen im Start-Up-Umfeld.
Bei sysob ist Haseneder maßgeblich für die Vertriebsstrategie und das Business Development des bestehenden Hersteller- und Produktportfolios zuständig. Im Rahmen dessen soll Haseneder neue Märkte sowie entsprechende Hersteller auf- und ausbauen sowie zukünftige Channels und deren Vertriebswege identifizieren, um damit bestehende und neue sysob-Partner und deren wachsende Anforderungen bestmöglich zu bedienen.
"Ich freue mich sehr auf diese spannende Aufgabe", erklärt Johannes D. Haseneder. "Es ist eine tolle Herausforderung für mich, die Marke sysob weiter im Channel zu positionieren und unsere Wahrnehmung zu stärken. Dazu werde ich alle wichtigen Informationen aus dem Channel aufgreifen, filtern und im positiven Sinne für Kunden, Herstellerpartner und damit für sysob umsetzen. Mein Ziel ist ein kreativer Informationsfluss über den gesamten Channel, möglichst viele Win-Win-Situationen zu schaffen und die intensive Kommunikation aller Beteiligten und insbesondere zu unseren Kunden zu fördern."
Hochauflösendes Bildmaterial kann unter sysob@sprengel-pr.com angefordert werden.
Über die sysob IT-Distribution GmbH
 Co. KG
Die sysob IT-Distribution GmbH
 Co. KG ist ein renommierter Value-Added-Distributor (VAD), der sich auf den Vertrieb von zukunftsweisenden IT-Security- und Wireless LAN-Lösungen spezialisiert hat. Unter dem Motto "innovativ, kompetent, vertrauensvoll" greift der VAD auf ein Netzwerk von mehr als 1.200 Partnern und 400 Top-Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zurück. Einen zusätzlichen Mehrwert für den Channel bietet sysob mit dem Service-Konzept "Total Solution Provider". Darüber hinaus forciert sysob als moderner Distributor das Managed Security Service Provider(MSSP)- bzw. Managed Backup-Konzept: Durch Nutzung der sysob-eigenen Infrastruktur und eines in Deutschland betriebenen Rechenzentrums können Partner eigene Cloud-Lösungen für deren Kunden hosten sowie Teststellungen und MSSP-Sonderkonditionen inklusive Finanzierungsmodellen anbieten. Nicht zuletzt ist der speziell gegründete Unternehmensbereich "sysob IT-Service u. Support" für die technische Beratung, Unterstützung und Schulung der Reseller zuständig. sysob verfügt über ein breites Sortiment an praxiserprobten Produkten von kompetenten Herstellern wie Aerohive Networks, AirTight Networks, Clavister, ForeScout Technologies, gateprotect, iQSol, Kentix, Meraki, Meru Networks, MetaGeek, NComputing, Nomadix, Proxim Wireless, Rangee, REDDOXX, Ruckus Wireless, sayTEC Solutions, Stratodesk, Swivel Secure, Tenable Network Security, Thinstuff, Trustwave, UCOPIA Communications und WinMagic. Weitere Informationen unter www.sysob.com .

Weitere Informationen zu sysob:
sysob IT-Distribution GmbH
 Co. KG
Kirchplatz 1
D-93489 Schorndorf
Ansprechpartner:
Thomas Hruby
Tel.: +49 (94 67) 74 06 - 0
Fax: +49 (94 67) 74 06 290
E-Mail: thruby@sysob.com <br /> www.sysob.com
PR-Agentur:
Sprengel
 Partner GmbH
Nisterstraße 3
D-56472 Nisterau
Ansprechpartner:
Marius Schenkelberg
Tel.: +49 (26 61) 91 26 00
Fax: +49 (26 61) 91 26 029
E-Mail: sysob@sprengel-pr.com
 www.sprengel-pr.com
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=591066" width="1" height="1">

Pressekontakt

sysob

93489 Schorndorf

thruby@sysob.com

Firmenkontakt

sysob

93489 Schorndorf

thruby@sysob.com

Über die sysob IT-Distribution GmbH & Co. KGDie sysob IT-Distribution GmbH & Co. KG ist ein renommierter Value-Added-Distributor (VAD), der sich auf den Vertrieb von zukunftsweisenden IT-Security- und Wireless LAN-Lösungen spezialisiert hat. Unter dem Motto ?innovativ, kompetent, vertrauensvoll greift der VAD auf ein Netzwerk von mehr als 1.200 Partnern und 400 Top-Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zurück. Einen zusätzlichen Mehrwert für den Channel bietet sysob mit dem Service-Konzept ?Total Solution Provider. Darüber hinaus forciert sysob als moderner Distributor das Managed Security Service Provider(MSSP)- bzw. Managed Backup-Konzept: Durch Nutzung der sysob-eigenen Infrastruktur und eines in Deutschland betriebenen Rechenzentrums können Partner eigene Cloud-Lösungen für deren Kunden hosten sowie Teststellungen und MSSP-Sonderkonditionen inklusive Finanzierungsmodellen anbieten. Nicht zuletzt ist der speziell gegründete Unternehmensbereich ?sysob IT-Service u. Support für die technische Beratung, Unterstützung und Schulung der Reseller zuständig. sysob verfügt über ein breites Sortiment an praxiserprobten

Produkten von kompetenten Herstellern wie Aerohive Networks, AirTight Networks, Clavister, ForeScout Technologies, gateprotect, iQSol, Kentix, Meraki, Meru Networks, MetaGeek, NComputing, Nomadix, Proxim Wireless, Rangee, REDDOXX, Ruckus Wireless, sayTEC Solutions, Stratodesk, Swivel Secure, Tenable Network Security, Thinstuff, Trustwave, UCOPIA Communications und WinMagic. Weitere Informationen unter www.sysob.com.