



SAS ernennt Casey McGee zum neuen Chief Sales Officer

Führungskraft bringt 25 Jahre Expertise im Bereich Kunden- und Partnermanagement sowie KI-Einführung mit - u. a. bei Google und Microsoft

Heidelberg, 6. Oktober 2026 - SAS, einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen für Daten und künstliche Intelligenz (KI), hat Casey McGee zum neuen Executive Vice President und Chief Sales Officer ernannt. McGee verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Bereich Enterprise-Sales und Umsatzwachstum, die er bei Google, Microsoft und Lytx gesammelt hat.

"Casey bringt umfassende Expertise für Enterprise-Software, KI-Anwendungen und Partnermanagement mit. Aber was am wichtigsten ist: Er weiß, wie man Kunden dabei hilft, Mehrwert aus Technologie zu gewinnen", erklärt SAS CEO Jim Goodnight. "SAS wächst seit eh und je, indem wir unseren Kunden zeigen, wie sie reale Probleme mit Daten lösen. Caseys Erfahrung ist gerade jetzt sehr wertvoll, weil Unternehmen nach produktiven und zugleich vertrauenswürdigen Möglichkeiten suchen, Daten und KI zu nutzen."

Zuletzt war McGee als Managing Director, Global Partner Ecosystem and Applied AI bei Google tätig und verantwortete in dieser Rolle die Zusammenarbeit mit den wichtigsten Partnern im Bereich Geschäftsapplikationen und Infrastruktur. Bevor er zu Google kam, war McGee 22 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei Microsoft aktiv. Dort war er unter anderem für die Entwicklung branchenspezifischer Partnermodelle und den Aufbau des Kundensegments Digital Natives zuständig. Zudem leitete er die Geschäftstätigkeiten für Microsofts globale Sales und Marketing-Organisation. Als Chief Revenue Officer bei Lytx kümmerte er sich um Marketing, Sales, Partner und Kunden.

"Viele Unternehmen versprechen eine erfolgreiche KI-Transformation. Aber in diesem Markt ist Vertrauen das entscheidende Kriterium. Kunden brauchen nicht nur Zugang zu Modellen, sie müssen sich darauf verlassen können, dass Daten, Entscheidungen und die Ergebnisse daraus zuverlässig, verantwortungsbewusst und branchengerecht sind", sagt McGee. "SAS hat 50 Jahre investiert, um dieses Vertrauen bei Unternehmen und Behörden aufzubauen. Und dieses Fundament ist heute wertvoller denn je, wo KI aus der Experimentierphase in die breite Anwendung geht. Ich freue mich darauf, mit SAS Kunden, Partnern und Teams zusammenzuarbeiten, um die Technologie in die nächste Wachstumsphase zu bringen."

Als Chief Sales Officer leitet McGee den globalen Vertrieb von SAS und hilft dabei, die kundenzentrierte Wachstumsstrategie voranzubringen. Er folgt auf Riad Gydien, der den Bereich 20 Jahre lang zu signifikantem Wachstum gebracht und transformiert, den Kundenfokus gestärkt und eine integrierte globale Go-to-Market-Strategie eingeführt hat.

Pressekontakt

Dr. Haffa & Partner GmbH

Frau Anja Klauck
Karlstraße 42
80333 München

haffapartner.de
postbox@haffapartner.de

Firmenkontakt

SAS Institute GmbH

Herr Thomas Maier
In der Neckarhelle 162
69118 Heidelberg

https://sas.com/de_de/home.html
thomas.maier@sas.com

SAS ist ein weltweit führender Anbieter von Lösungen für Daten und künstliche Intelligenz (KI), die Unternehmen zuverlässige Informationen an die Hand geben, um schneller sichere Entscheidungen treffen können. Seit Jahrzehnten setzt SAS den Standard für Software, die echten Mehrwert liefert - mit umfassender Branchenexpertise, Transparenz und Governance. So verschafft SAS seinen Kunden seit 1976 THE POWER TO KNOW.

Firmensitz der US-amerikanischen Muttergesellschaft ist Cary, North Carolina. SAS Deutschland hat seine Zentrale in Heidelberg. Weitere Informationen unter http://www.sas.com/de_de/company-information.html.

Anlage: Bild

