

15.06. 2015

AVG Business verstärkt seinen Vertrieb in der DACH-Region

Von AVGBusiness

(Düsseldorf/Basel) AVG (NYSE: AVG), der Online Security Anbieter für rund 200 Millionen aktive Nutzer, erweitert seinen Vertrieb in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH). Die Vertriebsexperten Thomas Hefner und Rocco van der Zwet verstärken ab sofort das Team um François Tschachtli, Sales Director DACH & Benelux, um das Partnernetzwerk und die Channel-Unterstützung auszubauen. AVG will mit den zusätzlichen Experten die wachsende Nachfrage in der Region nach IT-Security-Lösungen für Unternehmen bedienen. Im April brachte der Anbieter ein neues Portfolio mit Produkten aus dem Bereich Remote Monitoring und Management für Business-Anwender auf den Markt.

„Aktuelle Lücken wie LogJam zeigen wohin die Reise geht: In Zeiten in denen immer mehr Geräte ans Internet angeschlossen werden, gewinnt IT Sicherheit zunehmend an Bedeutung. Dem Channel kommt dabei eine tragende Rolle zu, denn für Unternehmen wird es heute immer schwieriger, ihre Infrastruktur selbst abzusichern“, erklärt Tschachtli. „Mit Thomas Hefner und Rocco van der Zwet haben wir jetzt zwei erfahrene Sales-Manager gewonnen, um unser Lösungsportfolio erfolgreich im Markt zu etablieren.“

Thomas Hefner (42 Jahre) verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Channel- und Vertriebsmanagement – davon war er bereits über sechs Jahre im Bereich Managed Services tätig. In seiner neuen Position als Senior Sales Manager DACH bei AVG Business verantwortet er ab sofort den Vertrieb von AVG Business Managed Workplace im deutschsprachigen Markt. Vor seinem Wechsel zu AVG Business war er in gleicher Position bei der Kaseya International Deutschland GmbH

für die Entwicklung und den Ausbau des Channel-Vertriebs verantwortlich. Zuvor war er unter anderem als Vertriebsleiter bei dem IT-Produzenten MAXDATA Computer und dem Distributor Actebis Computer Deutschland tätig.

Rocco van der Zwet (41) übernimmt als neuer Sales Engineer bei AVG Business die Rolle des technischen Leiters für die Lösungen AVG Business Managed Workplace, AVG Business Secure Sign-On und AVG Business CloudCare innerhalb des Sales-Teams. In seiner vorherigen Position als Senior-Berater bei Kaseya International Deutschland GmbH verantwortete er die Strukturierung von Managed-Service-Angeboten, um diese speziell an die jeweiligen Unternehmensanforderungen anzupassen. Zusammen mit einem Vertriebs-Team gründete Van der Zwet 2008 Kaseya Deutschland.

Über die Organisation:

AVG ist ein Online Security Anbieter, der Software und Services für die Sicherheit von Geräten, Daten und Menschen herstellt. Zum 4. März 2015 hat AVG mehr als 200 Millionen aktive Nutzer als Kunden. Die AVG-Produkte und Services für Endkunden bieten Internetsicherheit, Leistungsoptimierung, persönliche Privatsphäre und Identitätsschutz für den PC und mobile Endgeräte. Das AVG Business Portfolio für Sicherheit und einfachere Prozesse im Unternehmen ist über Managed Service Provider, Value Added Reseller und Händler erhältlich und enthält Lösungen zur IT-Administration, Überwachung und Reporting, integrierte Sicherheit und Mobile Device Management.

Alle Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer.

Pressekontakt:

Martina Krelaus,
Garmischer Straße 8,
80339 München
+49 89 17959 18-0

Kategorie

IT & Software & Neue Medien

Source URL: <https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/avg-business-verstaerkt-seinen-vertrieb-der-dach-region>