

Key Account Manager Christian Schorn bereichert sysob-Team

13.02.2009, 09:36 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *sysob IT-Distribution GmbH & Co. KG*



Christian Schorn, Key Account Manager bei sysob

Mehrwert-Distributor weiter auf Wachstumskurs: Versierter Experte sorgt am Standort Wien für umfassende Kundenbetreuung

Schorndorf, 13. Februar 2009 – Im Zuge seiner Expansionsstrategie hat der Mehrwert-Distributor sysob sein Team in Österreich um den Key Account Manager Ing. Christian Schorn (53) verstärkt. Der Fokus seiner Tätigkeit liegt unter anderem auf dem langfristigen Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit Kunden sowie der Anwerbung von Neukunden und Partnern. In seiner Funktion unterstützt Schorn die Zielsetzung von sysob, die IT-Security-Produkte aus dem umfassenden Portfolio erfolgreich zu etablieren. Dabei forciert er in seiner neuen Tätigkeit insbesondere auch die voranschreitende Eroberung des Marktes in der Alpenrepublik.

Bevor Christian Schorn bei sysob seine Tätigkeit als Key Account Manager begann, war er unter anderem bei der OND (Open Systems/Getronics Gruppe) in Wien als Vertriebsmitarbeiter angestellt und zeichnete dort für den Händleraufbau und Internetserviceprovider sowie Carrier verantwortlich. Provider wie Magnet, UTA, Inode, Styria Gruppe, Cybertron

usw. wurden mit CISCO-Produkten ausgestattet. Danach erfolgte der Wechsel zur Open Systems. Hier betreute er Endkunden wie VOEST, RZB, Styria, Raika Tirol, TIWAG, Energie OÖ. Als eine der nächsten Stationen in seiner Vita folgte eine Anstellung bei der Kapsch AG in Wien. Hier zeichnete er zunächst für den Sales-Bereich sowie die Betreuung von Internet Providern, Carriern und Endkunden verantwortlich. Später wechselte er in die Abteilung Business Development und war dort für die technische Realisierbarkeit und Auslotung von interessanten Partnern und Firmen zuständig. Ferner fielen die Zukunftsanalyse für den osteuropäischen Markt, Chancen der Kapsch AG im Kommunikationsmarkt „Internet, Carrier und Sprache“ sowie die Produktsuche und das Produktmanagement für CISCO und Accessprodukte in seinen Aufgabenbereich. Er besitzt des Weiteren Erfahrungen im Bereich Firewalls, Virenschnern, Intrusion Detection-Systeme und im Schulungsbereich.

Christian Schorn verfügt auf Grund seiner verantwortungsvollen Positionen in verschiedenen Unternehmen über einen umfassenden Erfahrungsschatz in den Bereichen Projekt- und Produktmanagement, Sales, Betreuung und Entwicklung von Händlerstrukturen, Aufbau von Vertriebspartnern, direkte Kundenbetreuung sowie Business Development. Insbesondere dieses breit gefächerte Know-how qualifiziert Schorn als versierten Experten für den Value-Added-Distributor sysob und befähigt ihn, Schlüsselkunden kompetent beraten zu können.

Als Key Account Manager kümmert sich Schorn am Standort Wien umfassend um die spezifischen Belange und Interessen der strategisch bedeutenden Kunden. Er fungiert somit als Schnittstelle zwischen diesen und dem Unternehmen sysob. Damit sorgt er für klare Zuständigkeiten und einen koordinierten Kundenkontakt.

„Ich freue mich auf die neuen Aufgaben bei sysob und bin mir sicher, dass mein Know-how mir bei meiner künftigen Zusammenarbeit mit den Partnern zu gute kommen wird“, erklärt Schorn.

Das Bildmaterial kann angefordert werden bei: f.sprengel@sup-pr.de.

Portrait

Kurzporträt: sysob IT-Distribution GmbH & Co. KG

Die sysob IT-Distribution GmbH & Co. KG versteht sich als Value-Added-Distributor, der sich auf den Vertrieb von technologisch führenden IT-Security-Produkten spezialisiert hat. Auf Basis seines bestehenden Produktportfolios bietet sysob als einer der führenden „Mehrwert“-Distributoren (VAD) mit bereits mehr als 400 Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz ein breites Spektrum an zukunftssicheren IT-Security-Lösungen an. Dadurch erhält der Reseller klares Abgrenzungspotenzial und bessere Margen gegenüber seinem Mitbewerb. Umfangreiche Service- bzw. Support-Konzepte, ein aktiver Vertriebsaußendienst sowie eine weit gehende technische Unterstützung der Reseller bei umfangreichen Installationen und Projekten vor Ort runden das Serviceportfolio ab. sysob verfügt über ein breites Sortiment an praxiserprobten Produkten von kompetenten Herstellern wie Allot Communications, Alloy Software, Array Networks, Barracuda Networks, Clavister, cynapspro, DeviceLock, ERICOM, ETECHNOLOGIE, Expand Networks, Insightix, Meru Networks, NETASQ, Procera Networks, Propalms, Proxim Wireless, Rangee, REDDOXX, RemoteScan, SmartLine, TELLnet, Thinstuff, vertico software.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/281811/Key-Account-Manager-Christian-Schorn-bereichert-sysob-Team.html>