

Drei neue Top-Manager bei Cisco Austria

Robert Kreillechner (36), Stéphane Anger (37) und Hans Greiner (44) verstärken das Management-Team bei Cisco Austria.

WIEN, 26. September 2008. Cisco Austria besetzt drei Top-Positionen neu: Robert Kreillechner ist neuerdings als Regional Sales Manager für das Segment der Service Provider zuständig, Stéphane Anger übernimmt den Bereich des Business Developments und Hans Greiner die Leitung des Enterprise/Public Sector Sales Teams.

„Mit Robert Kreillechner, Stéphane Anger und Hans Greiner ist es uns gelungen, wichtige strategische Positionen mit besonders erfahrenen und erfolgreichen Experten zu besetzen. Damit können wir unseren Schwerpunkt ‚Collaboration und produktivitätssteigernde Zusammenarbeit‘ von Unternehmen besser positionieren und dem Markt näher bringen“, ist Achim Kaspar, General Manager Cisco Austria, überzeugt.

Robert Kreillechner neuer Regional Sales Manager für Service Provider

Der Vertriebsprofi Robert Kreillechner ist bei Cisco für das Segment der Service Provider zuständig. Der gebürtige Wiener verfügt über langjährige IT- und Telekommunikationserfahrung und war neben seiner Funktion als Vice President Sales Österreich und Ost-Europa bei eTel im Bereich Carrier/Wholesale auch als Key Account Manager bei Ericsson Austria, TWISTER COM GmbH und AirPage Telekommunikations AG tätig.

Kreillechner über seine neue Aufgabe: „Das laufend steigende Datenaufkommen im Internet macht es für Service Provider immer wichtiger, im Interesse der Kunden kontinuierlich die Qualität und Vielfalt innovativer Multimedia- und Breitbanddienste zu verbessern. Cisco kann mit seinen Lösungen die Service Provider in der Optimierung der Breitbandinfrastruktur unterstützen, damit sie den zunehmenden Anforderungen besser gewachsen sind.“

Stéphane Anger übernimmt den Bereich Business Development

Der gebürtige Franzose Stéphane Anger ist nun für die Unternehmensplanung und Go-to-market-Strategien zuständig. Anger war bisher bei Cisco Austria als Channel Account Manager für die Kontakte zu den Vertriebspartnern verantwortlich und folgt nun als Business Development Manager Alexis Kahr nach, der ins europäische Management-Team wechselte. Davor war Anger im Marketing- und Sales-Bereich bei Hewlett Packard, Sonorys und Alcatel tätig.

Anger wird für das kommende Jahr besonders Augenmerk auf Business Transforming-Strategien legen: „Unternehmen sind einem ständigen technologischen und wirtschaftlichen Wandel unterworfen. Trends wie Globalisierung und Web 2.0 bieten Unternehmen viele Möglichkeiten, sich am Markt weiterhin zu behaupten und Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten. Daher werden wir verstärkt den Fokus auf unser Segment Advanced Technologies mit den Schwerpunkten Rechenzentren, Unified Communications und Collaboration legen.“

Hans Greiner leitet das Enterprise Sales Team

Mit Hans Greiner wurde ein weiterer Vertriebsprofi an Bord geholt: Er leitet das Enterprise/Public Sector Sales-Team und tritt damit die Nachfolge von Paul Zotlöterer an, der ebenfalls in das europäische Management von Cisco wechselte. Der gebürtige Niederösterreicher aus Wiener Neustadt war bereits als Regional Sales Manager bei Cisco tätig, bevor er als Senior Vice President zum Software-Unternehmen Fabasoft AG ging. Davor hatte er zahlreiche Sales- und Managementfunktionen inne, unter anderem bei Oracle und bei Software AG Austria.

„Mit modernsten Kommunikationstechnologien für unsere Kunden möchte ich mit unserem Vertriebs-Team Produktivitäts- und Prozessoptimierungen weiter vorantreiben. Dazu gehören insbesondere Unified Communications, Data Center und Virtualisierung sowie die Nutzung von Video zur effizienten Kommunikation und zum unternehmensübergreifenden Zusammenarbeiten im Businessumfeld“, sagt Hans Greiner.

Weitere Informationen:

Cisco Systems Austria GmbH, Millennium Tower, Handelskai 94-96, A-1200 Wien, www.cisco.at
Wolfgang Fasching, Tel. 01/240 30- 6247, Fax 01-240 30/ 6300, wfaschin@cisco.com
Agentur Skills, Christiane Fuchs-Robetin, Tel. 01/505 25 26, Fax 01/505 94 22, fuchs-robotin@skills.at

Über Cisco

Cisco (NASDAQ: CSCO), weltweit führender Anbieter von Networking-Lösungen, verändert die Art und Weise wie Menschen miteinander in Kontakt treten, kommunizieren und zusammenarbeiten. Weitere Informationen zu Cisco finden Sie unter <http://www.cisco.at>. Cisco-Produkte werden in Europa von der Cisco Systems International BV geliefert, eine Tochtergesellschaft im vollständigen Besitz der Cisco Systems, Inc.

Cisco, Cisco Systems und das Cisco Systems-Logo sind eingetragene Marken oder Kennzeichen von Cisco Systems, Inc. und/oder deren verbundenen Unternehmen in den USA und in anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument enthaltenen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Die Verwendung des Worts "Partner" bedeutet nicht, dass eine Partnerschaft oder Gesellschaft zwischen Cisco und dem jeweils anderen Unternehmen besteht. Dieses Dokument ist eine Veröffentlichung von Cisco.