

SOFTWARE-HERSTELLER ERNENNT GABRIEL FUGLI ZUM CHANNEL SALES MANAGER SCHWEIZ

Paessler AG verzeichnet Wachstum in der Schweiz

Nürnberg, 2. März 2017 – Die kontinuierlich forcierten Vertriebsaktivitäten der Paessler AG in der Schweiz tragen Früchte: Die vorläufigen Zahlen des Geschäftsjahres 2016 zeigen ein Sales-Wachstum von 69 % in der Alpenregion. Um diesen Positivtrend 2017 nahtlos fortzusetzen und das Partnernetzwerk zu vergrößern, hat der Nürnberger Software-Entwickler Gabriel Fugli zum Channel Sales Manager Schweiz ernannt. Er wird die Schweizer Vertriebspartner technisch unterstützen und bei Veranstaltungen und Fachmessen Präsenz zeigen.

Der Schweizer Markt hat mittlerweile einen Anteil von 5 % am weltweiten Vertrieb der Paessler AG. Bemerkenswert ist, dass der dortige Reseller-Vertrieb 2016 um 90 % anstieg und jetzt 36 % des Gesamtumsatzes in der Schweiz ausmacht; auf den Direktvertrieb entfallen 64 %. Betrachtet man die DACH-Region im Gesamten, konnte die Paessler AG ihr Partnernetzwerk im vergangenen Geschäftsjahr um 31 Partner auf insgesamt 187 erweitern. Auch der Personalstamm des Software-Entwicklers stieg von 144 auf 174 Mitarbeiter, die seit April 2016 im neuen Nürnberger Headquarter zuhause sind.

Partnernetzwerk weiter vergrößern

Das Wachstum in der DACH-Region wird Gabriel Fugli ab sofort als Channel Sales Manager Schweiz weiter forcieren. Er ist seit 2014 bei der Paessler AG und bereits über sieben Jahren in der IT-Branche tätig. Der Weg zu seiner aktuellen Position führte über einen Nürnberger Hardware-Spezialisten, bei dem er als Account Manager im Embedded Computing-Bereich fungierte, sowie seine Arbeit im Inside Sales-Team der Paessler AG. Seit Anfang 2016 unterstützt Gabriel Fugli die Partner des Monitoring-Experten in der DACH-Region, u.a. durch Schulungen, Vorträge bei Partner-Veranstaltungen und Fachmessen oder die technische Begleitung bei Kundenprojekten vor Ort.

„Die vorläufigen Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres zeigen, dass die Schweiz für uns einen signifikanten Wachstumsmarkt darstellt“, kommentiert Gabriel Fugli. „Vor allem der enorme Anstieg des Reseller-Vertriebs im Jahr 2016 war ein deutliches Indiz dafür, die Zusammenarbeit mit unseren Schweizer Partnern nochmals zu intensivieren. In meiner Funktion als Channel Sales Manager möchte ich in der Schweiz entscheidende Akzente in den Bereichen Präsenz, technische Betreuung und weiterer Ausbau des Partnernetzwerks setzen.“

Mehr Informationen sind auf der [Firmenwebseite](#) der Paessler AG zu finden.



Gabriel Fugli, Channel Sales Manager Schweiz bei der Paessler AG

Hochauflösendes Bildmaterial kann unter paessler@sprengel-pr.com angefordert werden.

Über Paessler AG

PRTG Network Monitor von Paessler ist eine preisgekrönte Lösung für leistungsfähiges, bezahlbares und benutzerfreundliches Unified Monitoring. Die flexible Software eignet sich ideal, um komplette IT-Infrastrukturen im Blick zu behalten. PRTG sorgt in Unternehmen und Organisationen aller Größen und Branchen für Ruhe und Sicherheit. Aktuell vertrauen über 150.000 IT-Administratoren in mehr als 170 Ländern auf die Software der Paessler AG. Das 1997 in Nürnberg gegründete Unternehmen wird bis heute privat geführt und ist sowohl Mitglied des Cisco Solution Partner Program als auch ein VMware Technology Alliance Partner.

Erfahren Sie mehr über Paessler und PRTG unter www.de.paessler.com.

Mehr Informationen:

Paessler AG
Thurn-und-Taxis-Str. 14
90411 Nürnberg
Deutschland

Ansprechpartner:

Anne Christin Braun
Manager Corporate Communications
T: +49 911 93775-0
F: +49 911 93775-409
press@paessler.com
www.de.paessler.com

PR-Agentur:

Sprengel & Partner GmbH
Nisterstraße 3
56472 Nisterau
Deutschland

Ansprechpartner:

Olaf Heckmann
Marius Schenkelberg
T: +49 2661 91260-0
F: +49 2661 91260-29
paessler@sprengel-pr.com
www.sprengel-pr.com