

Personalie:**Ehemaliger Vice President und Vertriebsleiter von SAP sowie früherer U.S. Microsoft-Executive verstärken Führungsriege bei Deutsch-Dänischer Automotive-IT-Firma EASI'R**

- **Frank Bunte, ehem. Vice President und Vertriebsleiter von SAP, und Aksel Fagernæs, früherer U.S. Microsoft Executive, wechseln zu EASI'R**
- **Umsatzsteigerung um 100 % bei EASI'R 7 Monate nach CRM-Software-Launch**
- **1.000 deutsche Händlerbetriebe und Servicepartner zählen zu EASI'R Kunden**
- **Ausbau der Führungsriege für Stärkung des internationalen Vertriebs von EASI'R**

Chemnitz/Aarhus, 07. September 2016 – Das deutsch-dänische IT-Unternehmen EASI'R kann 7 Monate nach dem Launch seiner neuen CRM-Automotive-Software positive Bilanz ziehen und 100 % Umsatzsteigerung verzeichnen. Um den internationalen Vertrieb der CRM-Lösung weiter voranzutreiben, baut EASI'R seine Führungsriege aus und holt sich Verstärkung durch den ehemaligen SAP Vice President Frank Bunte (bei SAP zuletzt Vertriebsleiter OEM und Platform Sales für die Region Middle & Eastern Europe) sowie von dem Norweger Aksel Fagernæs, der zuvor 16 Jahre in Seattle als Executive bei Microsoft gearbeitet hatte. Während Bunte die bei EASI'R neu geschaffene Position als Vice President of Sales besetzt, wird Fagernæs als Projekt Manager künftig die Implementationsprozesse der Software bei Automobilherstellern, Importeuren und Online-Fahrzeugmärkten steuern, die sich für eine strategisch-integrierte Lösung mit den Systemen von Automobilherstellern und Importeuren entschieden haben.

1.000 BETRIEBE IN DEUTSCHLAND ARBEITEN MIT EASI'R

Zu den Kunden, die EASI'R im Laufe des aktuellen Kalenderjahres gewinnen konnte, zählen neben eBay Motors Dänemark inzwischen auch zwei führende Automobil-Importeure aus Deutschland mit insgesamt rund 1.000 Händlerbetrieben und Servicepartnern, ein herstellereigener Online-Fahrzeugmarkt in Österreich sowie eine Software-Firma aus Großbritannien, welche EASI'R in ihr Portfolio für Automobilhersteller und Importeure aufgenommen hat. EASI'R CEO Mikael Moeslund über das schnelle Wachstum: „Wir können OEMs und Inhabern von Online-Fahrzeugmärkten mittlerweile innerhalb von 75 Tagen mit klaren Zahlen darlegen, welchen Mehrwert EASI'R für ihre Verkaufszahlen bietet, dies hat zu einem starken Nachfrage-Anstieg unserer Software geführt.“

Hintergrund EASI'R

EASI'R wurde im Jahr 2002 durch drei Gründer und einen Partner als deutsche GmbH gegründet. 2010 folgte die Gründung einer Zweigstelle in der zweitgrößten Stadt Dänemarks, Aarhus, welche inzwischen das EASI'R Entwicklungszentrum ist. Die deutsche Niederlassung befindet sich in Chemnitz. Die preisgekrönte erste Generation von EASI'R wurde 2006 auf den Markt gebracht. 2010 folgte eine zweite Generation; 2015 eine komplett neue Generation von EASI'R, mit der neuen, Algorithmus-zentrierten CRM Lösung. Mit den Vorgängerversionen aus 2006 und 2010 hilft EASI'R bereits mehr als 2.600 Automobilhändlern und 16.000 Anwendern in ganz Europa dabei den Aufbau von Kundenbeziehungen zu beschleunigen, smarter zu verkaufen und ihr Unternehmen automatisch für betriebliche CRM-Prozesse zu skalieren. Weitere Informationen zu EASI'R unter www.easir.com.

EASI'R Pressekontakt:
Mareike Roder
Neefestraße 90
09116 Chemnitz
Phone: +49 (0) 371 3699735
E-Mail: mr@easir.com