



Mehr Manpower in der Schweiz – höhere Verfügbarkeit für Reseller

Boost für das zweite Halbjahr: Exclusive Networks Switzerland verstärkt das Team

Schlieren, 10. September 2025. Mehr Nähe, mehr Service, mehr Schlagkraft: Exclusive Networks Switzerland startet mit zahlreichen neuen Mitarbeitern ins zweite Halbjahr. Sie verstärken das Team rund um Country Managerin Schweiz Marissa Damerau, die seit Anfang 2025 den Ausbau des Standorts vorantreibt. Im Zentrum stehen Wachstum, engere Partnerbeziehungen, die Stärkung der Westschweiz sowie umfassende Service-Unterstützung für Hersteller und Reseller. Als grösster globaler Cybersecurity- und Netzwerk-Distributor setzt Exclusive Networks einen lokalen Wachstumsschwerpunkt in der Schweiz – mit fokussierten Go-to-Market-Strategien und zielgerichteter Ressourcen-Allokation.

Ein noch stärkeres Service- und kundenorientiertes Hersteller-Management stand ganz oben auf der Wunschliste. Dafür stehen nun mit Vendor Managerin Tatjana Bopp und Vendor Manager Herbert Boy Arcilla gleich zwei neue Mitarbeiter am Start. Beide bringen langjährige und fundierte Erfahrung sowie enge Herstellerbeziehungen mit.

„Mit unseren lokalen Vendor Managern stellen wir sicher, dass die spezifischen Anforderungen unserer Hersteller im Schweizer Markt optimal umgesetzt werden. Gleichzeitig profitieren sie vom DACH-weiten Ansatz von Exclusive Networks: Mit einem starken Team aus Technical Consulting Services – neu auch mit Systems Engineer Siro Beck als erfahrenem Cybersecurity-Spezialisten vor Ort – und Marketing Services mit Andrea Steiner als Vendor Marketing Managerin Central, schaffen wir die Grundlage, um Produkte schnell und wirkungsvoll im Markt zu positionieren und unsere Partner zusätzlich mit technischer Umsetzungskompetenz und Projektsupport zu unterstützen“, erläutert Damerau.

Weiter spielt der Ausbau bestehender Partnerbeziehungen eine wichtige Rolle – Partner profitieren allein dadurch, dass Ansprechpartner besser greifbar sind. Auch im Sales-Team gibt es Verstärkung: Mit René Spickmann als Key Account Manager gewinnt Exclusive Networks einen erfahrenen Mitarbeiter mit langjähriger Expertise im Ausbau von Kunden- und Partnerbeziehungen. „Hersteller und Reseller sollen mit uns schneller, effizienter und erfolgreicher am Markt agieren können. Durch den Ausbau des Teams, durch den direkten Draht zu Entscheidungsträgern und Technikteams können sich unsere Partner darauf verlassen, dass Exclusive Networks mitdenkt, mitzieht und im entscheidenden Moment mehr liefert als erwartet“, verspricht Damerau. Dazu gehört der Zugang zu spezialisierten DACH-weiten Services, ebenso wie schnelle Reaktionszeiten und verlässliche Prozesse.

Nicht zuletzt waren bei der Personalsuche Spezialisten für die Westschweiz besonders gefragt. Die Präsenz und die Marktdurchdringung in dieser wirtschaftlich



starken Region will Damerau gezielt nach vorne bringen. Der neue Regional Sales Manager Philippe Josseron ist dafür lokal in der französischsprachigen Westschweiz präsent. Unterstützt wird er von Géraldine Füllemann als Inside Sales Specialist. Als französische Muttersprachlerin kann sie speziell die Kunden in der Romandie gezielt und kompetent begleiten.

Ausbau der Services und klare USPs

Die zusätzliche Manpower durch die neuen Mitarbeiter kommt auch dem Service-Angebot von Exclusive Networks für seine Partner zugute. Sie erhalten in der Schweiz direkten Zugang zu folgenden Value-Add-Services: SOC- und Deployment-Services, technische Presales-Unterstützung durch dedizierte Systems Engineers, X-PS-Finanzierungsmöglichkeiten sowie zu breit gefächerten Zertifizierungstrainings- und Enablement-Programmen für Partner und Reseller. Insbesondere das Trainingsangebot wird von zertifizierten, mehrsprachigen und sehr erfahrenen Schweizer Trainern vor Ort oder remote durchgeführt. Das Portfolio umfasst z.B. Kurse führender Hersteller wie Palo Alto, F5 und SentinelOne. Bei Bedarf können Trainings auch als firmenindividuelle Schulungen speziell auf die Anforderungen einzelner Partner zugeschnitten werden.

Einladung zur Summer Networks in Lausanne

Ein persönliches Kennenlernen hat die Schweizer Division ebenfalls schon im Blick: Am 18. September sind Hersteller und Reseller zum ersten Networking-Event in der Romandie eingeladen. Auf der «Summer Networks Lausanne» können sich die Partner und ihre neuen Ansprechpartner persönlich kennenlernen oder wiedersehen und gemeinsame Wachstumsinitiativen starten. Mehr dazu unter:

<https://pages.insights.exclusive-networks.com/summer-networks-lausanne-2025>

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks ist ein globaler Cybersecurity- und Netzwerk-Spezialist, der Partnern und Endkunden über bewährte Vertriebswege und auf der Grundlage des technischen Know-hows seiner Teams eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktpportfolios bietet. Sein Motto: Jeder hat das Recht, in einer sicheren digitalen Welt zu leben, die auf den innovativsten Technologien basiert. Mit Niederlassungen in mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern. Dabei kombiniert der Cybersecurity- und Netzwerk-Spezialist die Vorteile der jeweiligen lokalen Perspektive mit den Kapazitäten und der Leistungsfähigkeit einer globalen Organisation. Das erstklassige Herstellerportfolio ist sorgfältig zusammengestellt aus innovativen Produkten und Lösungen führender Cybersecurity- und Netzwerk-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen. Immer liegt das Augenmerk darauf, die Besonderheiten der sich rasant ändernden Technologien und Märkte zu berücksichtigen und davon zu profitieren. Mehr Informationen unter <http://www.exclusive-networks.com/ch>



Pressekontakt

punktgenau PR
Andrea Weinholtz
andrea.weinholtz@punktgenau-pr.de
www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks

Exclusive Networks Deutschland GmbH
Christine Röder / Diana Braun
Hardenbergstraße 9a
10623 Berlin
DACHMarketing@exclusive-networks.com
<http://www.exclusive-networks.com/de>